



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



C.E.I.M., Valencia,
Venezuela

Topical issues of contemporary science

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

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



C.E.I.M., Valencia,
Venezuela
2016

C.E.I.M., Valencia, Venezuela

Topical issues of contemporary science

Science editor:

Drobyazko S.I.

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

Reviewers:

Nedelea Alexandru-Mircea,

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

Dr. Reena Agrawal,

*PhD in Entrepreneurship, Assistant Professor Accounting, Finance and
Entrepreneurship, Chairperson-Centre for Entrepreneurship Development
(CED), Jaipuria Institute of Management, Lucknow (India)*

Topical issues of contemporary science: Collection of scientific articles. - C.E.I.M.,
Valencia, Venezuela, 2017. - 204 p.

ISBN 978-0-9942661-1-8

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Topical issues of contemporary science" 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 978-0-9942661-1-8

© 2017 Copyright by C.E.I.M., Valencia, Venezuela ®

© 2017 Authors of the articles

© 2017 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	6
Venelin Terziev. SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS AN OPPORTUNITY TO MODEL AN ACTIVE SOCIAL PROGRAM	6
Venelin Terziev. SOCIAL POLICY AS THEORY AND PRACTICE IN BULGARIA.....	13
Blagoy V.V., Byelichenko A.O., Kovalenko Y.I. RATIO MINIMUM WAGE AND LIVING WAGE IN UKRAINE	19
Blagoy V.V., Konstantinova K.G., Podlesnyi D.K. PROBLEMS AND PROSPECTS OF UKRAINE MEAT INDUSTRY	22
Vildman I.L. ANTHROPOGENIC TRANSFORMATION OF WATER SYSTEMS UKRAINE OF THE RESOURCE EVALUATION APPROACH OF STATE.....	25
Voloshyna O.A., Tenitskaya N.B. STATUS AND TRENDS AIC UKRAINE.....	28
Ivanko A. PECULIARITIES OF THE STUDY OF THE ECONOMICAL EQUILIBRIUM STATE IN TERMS OF STATIC AND DYNAMIC APPROACHES	32
Ivanilov O.S., Dmitriev I.A. THE SOCIAL ASPECTS OF THE ECONOMY OF UKRAINE.....	35
Kolodiychuk A.V. PREDICTION ALGORITHM OF KEY PARAMETERS OF THE MATERIAL-TECHNICAL COMPONENT OF THE SECTOR INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN UKRAINE.....	41
Kolomina O.B. ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE ECONOMY OF UKRAINE... 	44
2. WORLD ECONOMY.....	48
Lennerova I. EFFECTS OF LABOR MIGRATION IN THE POST-CRISIS PERIOD.....	48
3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	55
Terziev V. K., Stoyanov E. N., Georgiev M.P. PREREQUISITES FOR THE DEVELOPMENT OF THE BALANCED SCORECARD MODEL	55
Terziev V. K., Stoyanov E.N., Georgiev M.P. PREREQUISITES FOR THE IMPLEMENTATION OF THE BALANCED SCORECARD MODEL	61
Blagoy V.V., Andriyanova O.A., Bryukhovetskaya T.V. AREAS OF IMPLEMENTATION OF THE PROMOTION MOTIVATIONAL	69
Bondarenko O.M., Pavlikova K.V. THE PROBLEMS OF FORMING TEAMS IN THE FIELD OF INFORMATION SECURITY	71
Fedoryak R., Yevfymenko V. NEW APPROACHES TO STRATEGY IMPLEMENTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	75
Karpenko L.N., Lozovska L.A., Lozovska O.A. MODERN QUESTIONS OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES RISKS CONTROL AT INDUSTRIAL ENTERPRISES	78
Kornilova O.V. MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT IN UKRANIAN FOOD INDUSTRY	82
Martunyuk O.A. APPLICATION OF THE THEORY OF INNOVATION DYNAMICS FOR ENTERPRISE MANAGEMENT	86
4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	91
Tavbulatova Z.K., Dzhentamirov M.H. ROLE OF THE IMPLEMENTATION OF STATE PROGRAMS IN REGULATION OF MARKETS FOR RAW MATERIALS AND FOOD (ON THE EXAMPLE OF CHECHNYA)	91
5. MONEY, FINANCE AND CREDIT	95
Omelianenko N.S., Smirnova E.A. FOREIGN EXPERIENCE GOSUDARSTVENNOI DEVELOPMENT STRATEGY OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS.....	95
Smirnova E.A. DEVELOPMENT OF INSURANCE MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS.....	98

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	102
Baranova A.O., Kashperska A.I. ORGANIZATION OF THE INTERNAL CONTROL ON COMMERCIAL ENTERPRISES	102
Dorosh N.I. FORMATION OF PUBLIC OVERSIGHT IN UKRAINE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES.....	106
Krot Y.M., Pasternak Y.P. INTERNAL CONTROL SYSTEM PAYABLES AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT	112
7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM.....	117
Daribayeva M.Zh., Zhang Yin. TAX ANALYSIS AS A DRIVER OF ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION	117
8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	120
Bektemirova N., Abdigalieva N., Sultankulova K. MARKET OF VALUABLE PAPERS IN MODERN ECONOMY	120
9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY	124
Grinchuk J.S., Grinchuk V.J. THE MAIN DIRECTIONS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN RURAL AREAS	124
10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	128
Arakelova I. EDUCATION AS ONE OF THE FACTORS FOR SOCIAL INTEGRATION OF IDPS IN UKRAINE	128
Prykhodko O.N., Rodionova L.O. MODERN ASPECTS OF PREPARATION AND IN-PLANT TRAINING OF CIVIL SERVANTS	131
11. LAW	135
Klimovich T.Yu. MEDIATION AS AN ALTERNATIVE METHOD OF ECONOMIC LAW DISPUTES SETTLEMENT IN BELARUS	135
12. TOURISM ECONOMY	139
Temelkova M.P. „ALL INCLUSIVE TOURISM – BOUTIQUE TOURISM” OR THE STRUGGLE FOR LEADERSHIP IN THE PROFIT ON THE GLOBAL TOURISM MARKET	139
13. MANAGEMENT	146
Arsenyev Y.N., Davydova T.Yu. MANAGEMENT OF THE SUBJECTS OF THE ECONOMY	146
Blyznyuk T.P. CROSS-CULTURAL FEATURES OF UKRAINIAN MANAGEMENT	150
Voloshenko O.O., Bly`znak Y.I. IMPROVE EFFECTIVE MANAGEMENT FOREIGN TRADE OF ENTERPRISES.....	153
Voloshenko O.O., Bly`znak Y.I. IMPROVE EFFECTIVE MANAGEMENT FOREIGN TRADE OF ENTERPRISES.....	156
Kharchenko T.O., Pavlenko Y.V. FEATURES OF FORMATION OF COMMODITY-PRODUCT STRATEGY OF LIGHT INDUSTRY UKRAINE.....	159
14. MARKETING	162
Bulhakova O.V. HEDONIC RESEARCH OF THE CUSTOMERS SATISFACTION IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM.....	162
Zadnipranna T.S. PUBLIC RELATIONS ESSENTIALS OF THE ABSTRACT MARKETING VALUABLES	168
Shevchenko L.Ia., Zadnipranna T.S. ANALYTICAL PROVIDING OF STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT ACTIVITY OF CORPORATE ENTERPRISES.....	171
15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION.....	176
Brovko K.A., Ternopilska V.I. CORPORATE CULTURE OF PERSONALITY: PSYCHOLOGICAL ASPECTS.....	176

Pashkova N.I. RECONSTRUCTION OF CARPATHIAN CONCEPT OF HOUSE BASED ON NOMINATIVE MODELS.....	179
Wu. Xingmei, Iryna Hlazunova. TEACHING METHODS OF MASTERS IN MUSICAL-PEDAGOGICAL PROFILE IN INSTRUMENTAL CLASS	182
Khomenko L. EMOTIONALLY VALUABLE COMPONENT OF MOTIVATION TO MUSIC TEACHING IN STUDENTS OF PEDAGOGICAL COLLEGES.....	185
Pet'ko L. THE DEVELOPMENT OF STUDENT YOUTH AESTHETIC CULTURE ON PROFESSIONAL DIRECTION.....	188
Kravets N. PREPARING MENTALLY RETARDED TEENAGERS AT LITERATURE LESSON FOR CREATIVE ACTIVITIES.....	192

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Venelin Terziev

Professor, Ph.D., D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.),
University of Rousse, Rousse, Bulgaria,
National Military University, Veliko Tarnovo, Bulgaria
University of Telecommunications and Post, Sofia, Bulgaria

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS AN OPPORTUNITY TO MODEL AN ACTIVE SOCIAL PROGRAM

Abstract: *In contemporary society one of the priorities for development is to assure social inclusion and equality through provision of employment opportunities and increasing incomes by the active involvement of citizens in the labor market. Among the specific measures is the encouragement of entrepreneurship, and social entrepreneurship in particular. Implementation of such active social policies contributes to effective solutions to the problems of poverty and social exclusion. Current study examines social entrepreneurship and social enterprises as an opportunity to build a model of an active social program based on the notion that the most critical to tackling poverty and social exclusion is the application of such social policies that give people access to economic opportunities and knowledge and skills to utilize opportunities - so that they cope with the trap of poverty and social exclusion, dependence on social protection system, vulnerability to the adverse events of economic or social nature.*

Key words: *social entrepreneurship, social enterprise, active social program.*

INTRODUCTION

In the last decade the concept of development and promotion of social economy and social entrepreneurship are part of EU policy to tackle the social exclusion of persons in a vulnerable position. Also, the model of social economy is one of the key instruments for achieving social objectives within the framework of the sustainable and inclusive growth¹. The promotion of innovative ideas in public policy is crucial to support the values of an active-oriented problem solving social system. These views underlie the ongoing social reforms in various countries and focus on the development of social entrepreneurship and the role of social entrepreneurs. An understanding is underlined that namely social entrepreneurs have the capability through localization of usable resources - human capital, buildings and equipment, to find flexible approaches to satisfy unmet social needs (Rusanova, 2011). Social entrepreneurship is identified at European Union (EU) as a key instrument for regional cohesion and overcoming the problems of poverty and social exclusion. As part of its policy to promote the social economy and social innovation, social entrepreneurship contribute to achieving the strategic goals set in 2020 (Terziev & Arabska, 2016).

The social economy develops through various organizational - legal forms of entrepreneurship as cooperatives, mutual societies, associations, social enterprises and organizations, foundations and other existing in different EU member countries entities. Personality in the social economy have cooperatives, enterprises and organizations duly registered under national laws whose business has a social and humanitarian results and they reinvest profits for social purposes. Regarding the criteria for the identification of the entities in the social economy there could be pointed the indicators of the European Parliament to determine the economic and humanitarian activities as part of the social economy²: rule of community and social activity before profit; protection and enforcement of the principles of solidarity and responsibility; reconcile the interests of the participants and the general interest; democratic control by the participants (one member - one vote); voluntary and open membership; self-government and autonomy from government authorities; use a major part of the economic outturn: to follow sustainable development objectives of the company; to meet the specific needs of participants; in favor of the collective interest.

¹ Research Report about the status and reinforcement of social entrepreneurship in Europe – National report: Bulgaria. Project SESBA: Social Enterprise Skills for Business Advisers, 2016.

² National concept of social economy. Ministry of labor and social policy of the Republic of Bulgaria, Sofia, 2011.

The leading strategic and normative documents define uniformly key elements in the definition of social enterprises³:

- Social enterprises pursue profit (socially significant) goals: Social enterprises are created to achieve social objectives (overcoming social injustice and social inequalities of vulnerable groups of people or achieve important public goals in the fields of ecology and sustainable development) and subject its economic activity, in contrast goals of profit in favor of individuals. Social enterprises pursue a direct leading goal to create social benefits in the public interest or for their members.

- Activity that carries out an economic / commercial in nature: The activity of social enterprises is expressed in the provision of goods or services in a competitive market, entrepreneurial way. Very often economic activity covers the delivery of services of general interest (eg social, health, educational, etc.) and very often they are in their essence a social innovation. It is possible that the goods / services are not in themselves directly for the needs of vulnerable groups, but the results or revenues to be in direct benefit or directly to support vulnerable groups and to solve socially significant problem

- Reinvestment of profits from economic activity: All or at least most of the profit of the enterprise is reinvested back into the activity itself (for its expansion or construction fund that also achieves social purpose and which can not be distributed among individual owners of social businesses or during its existence, or by reason of termination) and not being distributed to private shareholders or owners.

- Institutional independence and inner self-governance: Social enterprises are institutionally independent of the state authorities at central and local level (ie state institutions and municipalities do not have the ability to influence in inner decision-making social enterprises neither by law nor by virtue of its founding documents). Internal management of social enterprises include mechanisms for participation in the decision-making of representatives of vulnerable groups (such as its employees, users, members) for which it exists or the basis of the mechanism of control laid down the principle of social justice. Internal control is based on the principles of representativeness and transparency.

The social enterprise develops in a specific, local context and represents the primary economic unit of the social economy. Social enterprises position themselves between the traditional private and public sectors. The key distinguishing characteristics are social goals, combined with the entrepreneurial potential of the private sector. Social enterprises focus their activities and reinvest profits to achieve social, respectively public purpose, in the interests of its members and the wider range of people.

In the field of employment social enterprises providing services related to: promote employment opportunities and career development for long-term unemployed, people with disabilities and others in the labor market, as well as providing assistance in targeting workplace, providing employment and return to work; promote opportunities for self-employment, entrepreneurship and development of cooperatives and starting one's own business.

The active programs and measures on the labor market are the subject of increasing interest and comment not only because expectations for tangible effects, but also because of the relatively significant financial resources necessary for their implementation. The creation of a model of an active social program, as an instrument of effective social policy, is based on a new approach aimed primarily at securing the effective development of the social object of the program by introducing innovative technologies, optimization of resource flows and broad public participation in development and implementation of programs (Terziev, 2013; Terziev *et al.*, 2015).

Current study discusses the opportunities and advantages of social entrepreneurship and social enterprises - enterprises that aim to provide beneficial social effect against members of

³ Road map 2015-2020: Encouragement and development of social enterprises in Bulgaria: http://www.bcnl.org/uploadfiles/documents/publikacii/plan_se.pdf/.

vulnerable groups to improve their living standards, employment, provision of services and/or other forms direct support. Social enterprises provide social services for vulnerable consumers, such as access to housing or care, assistance for elderly or disabled, outreach to vulnerable groups, child care, access to employment, education, dealing with addictions and others and as such have the potential to model a significant part of the active social policy.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND THE EUROPEAN SOCIAL MODEL

Social business is a business entirely focused on the creation, operation and development of social enterprises. There are four main ideas for social entrepreneurship. The first idea focuses on risk. The social entrepreneur is a person who acts, decide and satisfy their needs in terms of uncertainties and risks. The second idea focuses on innovative, creative, exploratory nature of social entrepreneurship. The third idea emphasizes the dynamic role of social entrepreneur development of social economy and efficient use of limited social resources. The fourth concept is associated with the social management. According to her, the entrepreneur is constantly looking for change and is an adequate response, maximizing opportunities through innovation.

The social entrepreneur creates social good, not through charity but through action combining economic and social objectives, provides support for socially vulnerable groups of society, promotes social positive change satisfies social needs, optimally uses available resources and apply innovative approaches to the development of social economy.

In the modern European context, the social economy is an established and integral part of social protection and social safety nets, which produces and successfully combines economic profitability and social solidarity. The social economy is a carrier of the democratic values that put people first, creating jobs and promoting active citizenship. The development of the potential of the social economy is dependent on the adequacy of the established political, legislative and operational conditions.

The social economy is a collective concept, which focuses on the direct social impact of the activities of companies and / or organizations that have been established with a social purpose and deliberately organize their activities to achieve such a result. The social economy is both part of the real economy and of civil society in which individuals and/or legal persons, associations of volunteers or other organized entities doing business in the public interest and reinvest profits to achieve social goals⁴.

Building components of the functional structure of the social economy are: economic function for own resources; social function, realized through the expenditure profile; public policy function of generating public attitudes to social solidarity. In its functional structure, the social economy support the process of social inclusion. The development of social economy is based on cooperative, private, collective socio-economic initiatives based on cooperation and mobilization of resources, trust and mutual aid.

Social economy occupies a specific space between the state (with its defense mechanisms) and the market (with its economic efficiency and focus on profits based on capital). The larger is this space, the greater is the need for the social economy to meet needs that can not be met by existing institutional practices. Social economy serves also as a tool for development of social services; inclusion in the labor market of disadvantaged groups; to improve the functionality of the system of social services; development of local economies and combat poverty and social exclusion. By providing employment to vulnerable groups in society the social economy helps to unite economic and social resources to overcome social exclusion and reduces the risk of poverty and social exclusion, sustainability measures in the field of social policy.

The impact of the social economy in two directions - economic and social. The social benefits are measured by integration and employment of disadvantaged people, with the contribution to the process of social inclusion and the creation of social capital. The most serious economic indicator of the benefits of the social economy are saved public funds for social welfare,

⁴ National concept of social economy. Ministry of labor and social policy of the Republic of Bulgaria, Sofia, 2011.

on the one hand, and the additional funds offset the social costs of long-term unemployment. Simultaneously, the newly created value in the social economy also represents a significant economic benefit. Additional economic impact of these organizations is their flexibility and ability to mobilize resources from different backgrounds - market and non-market resources, voluntary work and public support.

SOCIAL ENTREPRISES AS A SUSTAINABLE BUSINESS MODEL AND THEIR IMPACT

Within the social economy a sustainable business model is created that does not qualify in size and areas of activity, but by its respect for common values, such as: the rule of democracy, stronger involvement of civil society to achieve social progress, human personality; protection and enforcement of the principles of solidarity and responsibility, combining the interests of its user members with the general interest; democratic control by members; voluntary and open membership; management autonomy and independence in relation to public authorities; use of surplus revenue service members in conjunction with the general interest in achieving the objectives of sustainable development.

Repeatedly it is emphasized that social entrepreneurship plays an important role for social cohesion and the creation of growth and jobs⁵.

A variety of social enterprises could be identified⁶:

- Private commercial companies that hire people at risk and/or offer products or services for such people;
- Specialized enterprises for people with disabilities who employ these vulnerable groups;
- Non-governmental organizations that develop business within the statutory opportunity to do so or register companies for the development of such activity, providing jobs for people from vulnerable groups;
- Social enterprises to municipalities that employ people from risk groups (mostly of people with disabilities);
- Social enterprises in the form of public-private partnerships with municipalities;
- Day care centers for people with disabilities who are looking for business opportunities with the aim of socialization and adaptation to its clients;
- Social enterprise within a large industrial holding company established for vocational rehabilitation workers received the degree of injury while working at the plant.

This diversity can be perceived and conceptualized in different perspectives. From the standpoint of the working definition, they can be organized into two main groups: Enterprises created as a result of business initiative and operating on a market basis (as we call them "entrepreneurial" type), or enterprises in which dominant is the social cause and profit in the background.

Entrepreneurial type:

- Specialized enterprises for people with disabilities - the most common type sustainable enterprises.
- Private companies have started their own resources - several cases arising from authentic business idea. They turned out viable precisely because they do not rely on outside help.
- Municipal specialized enterprises for people with disabilities - this is an intermediate type between single specialized enterprises and municipal social enterprises. They remain profit-oriented and actually work on a competitive basis, but in severe financial situations can rely on the support of the municipalities as important, and in some cases major customers.

⁵ Social enterprise and social entrepreneurship. Economic and social council of the Republic of Bulgaria, Sofia, 2013.

⁶ Report – social enterprises in Bulgaria: http://www.socialenterprise.bg/docs/conference_1/.

With a dominant social cause:

- Municipal social enterprises (or public-private partnerships involving the municipality) - the difference with the upper type (local specialized companies) is that leading to them is a social cause (eg, improved living and social status of persons from vulnerable groups - most often people with disabilities). They have no right to separate business income from their activities are not sufficient to finance themselves, ie they are supported mainly by the municipal budget and interruption of funding would not be able to continue their activities. As of this type can be assigned and the only case of an undertaking in a big industrial giant that created it with the aim of vocational rehabilitation workers received the degree of injury while working at the plant. This specific is that the services of a social enterprise is valued, but in practice it can not offer them to external customers and generate revenues.

- Enterprises of non-profit organizations - several major NGOs have their own businesses that offer products on the market and the profit fund their basic social activities. Legally they can function as a separate business entities registered or in the possibility of independent economic activities of NGOs.

- Social services for vulnerable groups seeking further or sustained funding through entrepreneurship, along with employment and socialization - mostly day centers for people with disabilities who work for the inclusion of their clients through their involvement in various activities - most often produce cards, souvenirs, sculptures and more.

Other applicable typology is based on the form of assistance to vulnerable groups. From this perspective, one can distinguish four basic groups of enterprises.

- Enterprises that create employment / engage people from vulnerable groups to participate in the production process / provision of services, ie they are not passive recipients - social enterprises in Bulgaria are concentrated primarily in this group, which is largely a result of the proliferation of specialized enterprises for people with disabilities;

- Enterprises that offer a standard product / service, but social influence - such as social assistants for sick people, oven in the Roma neighborhood and others. This group is less common than the first;

- Innovative products themselves are related to social assistance or revolutionary social products - a classic example are the computers for the poor in India, an example of such products in Bulgaria are devices to help drive people with disabilities, imported and installed of social enterprise.

- Enterprises that offer free products / services or support financially vulnerable groups - the first historically established form of assistance, this possibility still exists hypothetically. Currently, this form of assistance is typical rather for border areas of social entrepreneurship - corporate social responsibility and charity.

Although the companies of the first group dominate, it should be noted that in some cases there is a combination of more than one form of the support described above. This occurs primarily in new business from an entrepreneurial type.

From the viewpoint of the development phase there could be: social enterprises which are still at the "conceptual design" that need funding and support; social enterprises which are at the beginning of its development; social enterprises in the growth phase; established, stable functioning social enterprises; completed projects in pilot phase that concluded and established social enterprises are in the process of completion or are no longer functioning.

Another classification divides social enterprises in different types depending on their main characteristics:

- Depending on the area in which they work, they are: social enterprises as a provider of social and health services; social enterprises such as training and educational organizations; social enterprises as an employer of persons from marginalized groups or people with disabilities; social enterprises dealing with production and trade.

- Depending on the target groups - social enterprises are oriented to: socially disadvantaged persons; people with physical or mental disabilities; children and families at risk; young people who are not integrated into society (such as orphans); ethnic minorities; women - victims of violence; elderly.

- Depending on your goals social enterprise may have to: economic development - through the creation of employment and wealth creation of target groups; occupational integration of disadvantaged or disabled people, marginalized groups; business orientation and entrepreneurship; social protection.

An important feature of all social enterprises is a special symbiosis that carry a priori - between financial viability and ability to have a social impact. So they achieve simultaneous realization of economic, financial and social objectives, which become even greater value and cost to society.

Typological features of this type of entrepreneurship could be formulated as follows (Kumanova & Shabani, 2013):

- There is a clear social impact - in the main activity on a balance between the pursuit of profit and direct support to the social status of certain groups.

- There is a clearly defined target group - mainly persons from socially vulnerable groups - those who need help to equalize their life or social status to that of other members of society.

- There is a specific business purpose - is aimed at improving living standards, employment, provision of services and other forms of direct support in order to overcome social exclusion of the target group.

One of the advantages of the social economy is a sufficiency of material resources enjoyed by sources and reserves to which the state has no access. Mobilization of movable and immovable property which is a personal property of volunteers in the process is a prerequisite for market flexibility. Notwithstanding the phenomenal potential of self logistical provision, social policy of the state should not omit from sight the social economy and the opportunity to promptly allocate such funds, which could prove crucial especially for preservation and development of employment especially in times of crisis. As a rule, social and economic impact of the addition of such resources is very large.

The state monitors the status and development of the social economy and through its competent institutions and experts, primarily through existing social protection systems, supports the entities in the social economy to maintain their capacity and territorial coverage adequate to the level of unemployment and social exclusion. Presumably the resources of the entities in the social economy are secured separately by using personal material, financial and labor contributions of the participants in the activities. Depending on the current or prospective social and political reasons, the government grants to certain entities in the social economy target: human resources (through recruitment, through education and training measures); material resources, which also includes the provision of premises and communal services; financial resources. The social economy as an element of the social dialogue is a concept understandable and acceptable by existing social partners to the subject of social dialogue and opportunities of social economy gives the example of resolving social contradictions account functioning both as an employer, employee, investor and owner of businesses.

National policies to promote social enterprises should provide concrete measures regardless of their nature (legal, financial, administrative) must comply and achieve as a result the following principles⁷:

Promotion and sustainability: support for social entrepreneurship should include the release of public funds to support the activities of social enterprises to deal with social problems; planning

⁷ Road map 2015-2020: Encouragement and development of social enterprises in Bulgaria:
http://www.bcnl.org/uploadfiles/documents/publikacii/plan_se.pdf/.

objectives, procedures and expected results in the provision of public resources to support social enterprises should be based on periodic assessment of the environment, taking into account the peculiarities established at a time models and practices and their potential to work towards social objectives.

Equal treatment and reduce the administrative burden: provide a package of incentives available for all forms of social enterprises; anticipate fast and affordable administrative procedures.

Effectiveness and efficiency: implementation of programs and measures after analyzing the needs consistency and adequacy of goals; relevance of inputs to the result - a clear assessment of the financial and social result.

Coordination and decentralization: establishment of mechanisms for the participation of social enterprises in the planning and evaluation of policy for social entrepreneurship at national level; creation of conditions for development of social entrepreneurship at the local level, according to the specificities and the needs of the territory by involving the municipalities in this process (in local and regional strategies).

Solidarity and partnership: creation of conditions for cooperation, consultations, open dialogue and sharing responsibility among all stakeholders.

CONCLUSION

Social entrepreneurship is one of the most innovative ways to achieve a better quality of life, independence and inclusion in society of persons from vulnerable groups. In the implementation of active social policies an important role have the social economy and social entrepreneurship in solving the problems of poverty and social exclusion. The potential of social enterprises lies in two of their essential characteristics. First, they act locally networked with multiple stakeholders and knowing well the local problems and they can offer solutions proven to work in a place like reach those groups at risk of poverty or social exclusion to which active social policies reach very rarely in comparison to purely passive assistance. Second, social economy organizations have the potential to mobilize and activate people themselves at risk of poverty and social exclusion and thus enable them to engage themselves in improving their living situation. These two circumstances allot an important place of support of the active policy for the social economy to promote social inclusion.

REFERENCES:

1. Kumanova, M., Shabani, N. (2013). Analysis of social entrepreneurship in Bulgaria: http://www.znanielovech.org/Analiz_inovacii.pdf/.
2. National concept of social economy. Ministry of labor and social policy of the Republic of Bulgaria, Sofia, 2011.
3. Report – social enterprises in Bulgaria: http://www.socialenterprise.bg/docs/conference_1/.
4. Research Report about the status and reinforcement of social entrepreneurship in Europe – National report: Bulgaria. Project SESBA: Social Enterprise Skills for Business Advisers, 2016.
5. Road map 2015-2020: Encouragement and development of social enterprises in Bulgaria: http://www.bcnl.org/uploadfiles/documents/publikacii/plan_se.pdf/.
6. Rusanova, L. 2011. The concept for social entrepreneurship and the Bulgarian experience. Scientific works of the University of Ruse – 2011, Vol. 50, Series 5.1, pp. 28-32.
7. Social enterprise and social entrepreneurship. Economic and Social Council of the Republic of Bulgaria, Sofia, 2013.
8. Terziev, V. 2013. The active model of a social programme and its strategic advantage, 12th International Scientific Conference: Management Horizons in Changing Economic Environment & Visions and Challenges, Kaunas, Lithuania, pp. 917-932.
9. Terziev, V. Arabska, E. 2016. Social entrepreneurship development in Bulgaria. In: The effectiveness of business management: investments and innovation. Collective monograph. - AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland, pp. 4-107.
10. Terziev, V., Stoyanov, E., Arabska, E. 2015. The active social program – an innovative model in social development. Youth forums „Science, technology, innovations, business” 2015 Proceedings, pp. 125-130.

Venelin Terziev

Professor, Ph.D., D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.),
University of Rousse, Rousse, Bulgaria,
National Military University, Veliko Tarnovo, Bulgaria
University of Telecommunications and Post, Sofia, Bulgaria

SOCIAL POLICY AS THEORY AND PRACTICE IN BULGARIA

***Abstract:** The development of social policy in Bulgaria is closely related to social and economic development of the country but it is also influenced by the common European trends and priorities in last decades. Current study examines the theory and the practice of social policy in the context of its broader understanding focusing on active policy and especially considering employment encouragement and skills management. Main conclusions put the accent on the advantages of active policy and the importance of following a purposeful policy for raising employability and developing a functioning labor market.*

***Key words:** employment, unemployment, labor market, active policy.*

INTRODUCTION

Social policy is a term embracing various notions which could be united under the understanding of a system of legislation, activities, principles, recommendations, etc. influencing positively life conditions and targeted to social welfare. Determined in such a way social policy concerns different spheres – healthcare, public services, justice and equality, education and labor. Being directly linked to social and economic development, social policy is the key one for each government expressing its management capacities and relations to citizens and communities. Summarizing social policies there could be identified the following evolving as separate forms but closely connected: social protection and public services, labor and employment policy, policies in education and training.

The study presented is focused on the policy in the field of employment, linked to the social protection too, in Bulgaria as a priority in the EU and the national governance. That policy aims at⁸: facilitating the transition from school to work; making it easier to find work; modernizing social security systems; facilitating the movement of workers in the EU; reducing poverty; protecting people with disabilities.

Main accents are put on sharing best practices on social security, social inclusion, poverty and pensions and support to training, skills development and entrepreneurship. Employment policy encourages creation of jobs, reducing inequalities on the labor market and support to economic competitiveness. Today the attention is to the acquisition of skills and their management, to the employability issues, especially considering some of the vulnerable groups on labor markets. Social policy implementation should be coordinated and monitored at different levels in order to effectively promote social protection and inclusion working in areas such as childcare, healthcare, training, accessible infrastructure, job search assistance, and reforming systems for social security.

ACTIVE POLICY AND DEVELOPING A FUNCTIONING LABOR MARKET

The fundamental change in the role of labor from passive to active gives the economies and cultures a new space, in which the leadership style encourages the employed to behave as "stakeholders", to be well-trained in modern basic skills, to take responsibility for themselves and to be able to make adequate decisions. The countries owing high-quality training systems and effective government style that requires continuous improvement will succeed much more in raising the labor productivity. Increased productivity, in turn, will allow raising both the actual income of the employees and the overall standard of living. The countries and regions that fail in increasing the productivity of their labor force through continuous improvement will face declining competitiveness and lower overall standard of living (Terziev & Arabska, 2015b). The main challenge today is to create conditions for increasing the employment, reducing the poverty and successful overcoming of social exclusion in conditions of a still unfavorable economic environment.

⁸ EU. Employment and social affairs: https://europa.eu/european-union/topics/employment-social-affairs_bg/.

In a market economy the rate of employment and unemployment of the economically active population is determined by the labour market, by market mechanisms regulating demand and supply of labour. The features of the economic development and the possible impacts on the labour market gradually becomes an inseparable part of the process of policy making on the labour market. In the early periods of the development of labour market its policies are aimed primarily at tackling the effects of economic reforms on employment, it is now when the policy has pronounced active character and is aimed at influencing processes or the formation of behaviour among target groups according to pre-planned targets (Terziev, 2015b). Functioning labour market in a country is an adequate mechanism of the market environment and policy increasingly based on existing relationships and interactions between the periods of development of the economy and the labour market. The adequacy and timeliness of the policy are crucial for the effective support of the changes in the parameters of labour market and economic development. The time delay effects and changes in its duration should not be ignored in order to develop preventive measures for timely response. The shortening of the period in which the effects of modern crisis transferred on the labour market, respectively the demand for labour, reflects not only the degree of elasticity of demand for labour to primary markets, but also the flexibility of the implemented policies (Terziev, 2015a). This has focused attention on the flexibility of labour markets and opportunities through its increase to strengthen the mobility and adaptability of the workforce to rapidly changing labour demand.

Objectives and tasks of social policy in the regulation of the labour market productivity and employment are the following (Terziev, 2015b):

- creation of all necessary conditions for economic growth, structural change in the industry to create new jobs for the employment of the economically active population;
- workforce flexibility, mobility in order to overflow freely between sectors, fields of application of employment and occupation, and also between the territories in the interest of growth of labour productivity and standard of living levels;
- connection of all parameters of demand and supply of labour, securing natural level of unemployment;
- assistance in job placement and social protection for the unemployed and socially vulnerable layers of the economically active population on the labour market;
- formation of a new motivation for highly productive labour of the individual;
- decent level of wages and income adequate to their qualifications, experience and the level of entrepreneurship;
- material interest and civil responsibility of the individual to maintain the standard of living of his family;
- elimination of the reasons and factors both external and domestic ones governing storage of underemployment and hidden unemployment.

An alignment of objectives and specifying the tasks of regulating relations in the labour market between all levels of government as well as its active agents is also necessary. The competence of the central bodies of power are related to those to define and control the implementation of social guarantees on employment, securing the volume of centralized investments to deliver the nation-wide social programs, including programs for full employment, and storage jobs, career guidance and other cooperation with the corporate capital at his involvement in the process of investing in employment. Their place in the active policy on the labour market should also take regional bodies. Local authorities determine the status of the unemployed, reveal such citizens and provide them with specific assistance in job placement. In this connection, the group of measures for active policy on the labour market in order to support employment and the so-called "transitional forms" between unemployment and productive employment are therefore among the main goals to regulate the labour market.

Active policy on the labour market includes measures, programs and plans aimed to return the unemployed to work for their inclusion in the workplace. Therefore, it provides (Terziev, 2015b):

- preventive measures of employment services together with employers for reorientation and retraining of the staff of enterprises and organizations engaged in structural adjustment of production;
- actively seeking a job and job placement in accordance with the profession, personal experience and inclinations of the worker;
- measures in support of self-employment;
- professional counseling to those who want to discover their own company;
- non-monetary forms of support for small and family business.

Thus active policy aimed at strengthening the competitiveness of the workforce, supporting all forms of individual employment, including family businesses and farming. Part of the active policy on the labour market is the support of the unemployed in its active search of methods for inclusion in employment, which would enable it to provide financial yourself and your family with income and other means of subsistence.

CONTEMPORARY DEVELOPMNET OF LABOR MARKET AND EMPLOYMENT POLICY IN BULGARIA AS PART OF THE EU

Existing conditions for full employment enable almost all countries to focus on the issue of labour efficiency, the behaviour of participants in the labour process, the attitude towards work. After 70 years in the world of substantial changes in the economic and social life that have an impact on labour relations, and the strict sense of the term. Widening gaps between demand and supply of labour brought forward the concept of a labour market in which the main focus is the relationship between employers and workers.

Based on the current status, trends and prospects of the labour market within the European area identify the main challenges of employment policy in the field of human resources⁹:

- Substantial reduction in employment and increase in unemployment during the economic crisis, especially among disadvantaged groups in the labour market, especially young people, increasing inactive;
- Delayed exit and very limited creation of new jobs;
- Low educational qualification level of jobseekers and low mobility in a segmented labour market; mismatches in supply and demand for labour in terms of professional qualification structure of the workforce;
- The need for improving the quality of jobs and increase labour productivity, which will lead to increased incomes and expanding domestic consumption;
- The existence of unregulated employment and violations of labour law;
- Significant regional differences in employment and unemployment.
- Some possible threats are identified improving the match between demand and supply of labour and the functioning of the labour market:
 - Belated exit from recession and weak economic growth in the EU and slow economic recovery, which together with insufficient competitiveness of the economy, are a threat to the creation of more and better jobs.
 - Globalization, which hides risks associated with job losses, outsourcing of economic activities and loss of income for certain professions, regions and sectors.
 - Unfavorable demographic trends - by reducing the number and aging workforce, which limited the supply of labour. Deterioration of the labour force due to the exit of skilled labour and the influx of low-skilled, low education. Influencing are also the external migration, and the gap

⁹ Labour market and Labour force survey (LFS) statistics. Data extracted in April 2015. European Union Labour force survey- Annual results 2014. Author: Martin Teichgraber (Eurostat, Labour market).

in the quality and relevance of education, low participation of the population in lifelong learning; regional disparities and imbalances, limited mobility and more.

At the same time there are certain favourable conditions as the financial stability of the country and significant financial resources under operational programs and other EU programs.

Bulgaria and other socialist countries, subject to the notion of "full employment" more than half a century, now suffer the serious consequences of transition and restructuring of the economy that are the most severe in the area of employment. Bulgaria was relatively unprepared to meet the challenges of the market economy in this area and the lack of public attitudes for more personal activity, personal responsibility and entrepreneurship. Expectations for change are linked again and primarily the role of the state.

The main challenge today is to create conditions for increasing employment, reducing poverty and redressing social exclusion in a still unfavorable economic environment and negative trends on the labor market where labor supply exceeds demand and there is a mismatch between workers' skills and the needs of the ongoing restructuring of the economy.

The most common events and policy instruments affecting the labor market include:

- Information and counseling for young people and adults in all matters relating to the selection and change of profession, opportunities for training and employment.
- Assistance in finding employment and financial aid for employers and employees.
- Stimulation of professional training activities through continuing education, training, retraining and more.

These events are aimed mainly at regional and especially local labor markets and / or professional specialized labor markets and aim to bridge the imbalance in supply and demand.

The impact of government policy on economic and social development in a market economy is different and is determined principally of the market economy, the state of the economy and employment of the population. In a social market economy and high unemployment and inflation, government intervention in economic development and employment in particular is significant. Action affects mainly the promotion of employment or limiting the exemption of certain categories of the population, determining the amount of the minimum wage and some of the supplements thereto, working conditions, fund of wages, support to the unemployed to get back to work, etc. (Terziev & Arabska, 2015b).

Government policy on the employment of unemployed is usually divided into two groups of measures and programs - those of active and of passive policies. The essence of the first is in the boost employment and skills, and the second one deals with financial and informational support of the unemployed (benefits, labor offices, etc.). Active employment policy of the government and its specialized bodies could provide a number of measures and programs to promote employment of the population and employing a workforce of employers, job creation and others- both employed and unemployed. Measures and programs for employment, vocational training and qualification are paid special attention to in a number of strategic and program documents on European and national level.

Measures and programs which can benefit organizations are specific and are determined by the level of unemployment and the degree of imbalance of various private labor markets (Terziev *et al.*, 2015). Most often these include:

- Stimulation of different categories of unemployed and employers for their employment;
- Encouraging employers to create jobs and increase employment;
- Create temporary, so-called subsidized, employment for certain groups of unemployed by involving them in various programs such as temporary employment programs, youth employment programs, alternative employment program of social assistance to employment, training programs and others.

In the active employment policy a number of measures and opportunities for employment and preparation for it are included from which certain groups of unemployed can benefit. Basically these are the unemployed who experience difficulties to find a job because they are not sufficiently

competitive, are not preferred by employers for one reason or another, and this practice leads to their discrimination on the labor market: young people without work experience, persons with disabilities, people with fewer opportunities (disabled) and retirees of working age, long-term unemployed without professional training and others (women, ethnic groups, young people, adults) (Terziev, 2015a). With this set of measures and programs the government with the cooperation of social partners (unions and employers) and public funds, the state budget or international programs could encourage employers to hire different groups of unemployed to create jobs for them, even temporarily, but with a guaranteed income in the form of wages, social insurance and the opportunity to prove their professional, employment and personal qualities.

Policies and programs of the government in the field of employment and unemployment are of interest to organizations in several ways:

- opportunity to hire relatively cheap labor in conditions of high unemployment;
- to benefit from a series of measures and programs to assist in the recruitment of certain categories of unemployed (young people without work experience, long-term unemployed and others), where the majority of the funds for salaries are borne of the above-mentioned sources, that is much cheaper to hire certain categories of labor;
- to use the offered tax breaks and interest in hiring and/or increasing employment in the organization, which is in fact increases its efficiency by reducing costs and others;
- to prepare, train or retrain unemployed or threatened by unemployment at the expense of external sources.

The active programs and measures are the subject of increasing interest and comment not only because expectations for tangible effects, but also because of the relatively significant financial resources necessary for their implementation (Terziev & Arabska, 2015a). The problem of efficient spending has greater sharpness in the current situation of limited social spending.

Building capacity to conduct regular monitoring and evaluation of the effectiveness of the active policy is among the priority tasks in the employment strategies (Arabska, 2016). In practical evaluation of active programs and measures researchers often face various problems stemming from their multi-purpose and multi-faceted nature; lack of a unified and well-established methodology for assessment, measurement errors and lack of adequate statistical information, incl. the fact that it is objectively impossible to track persons and the "benefits" of participation in such programs. Conducted studies over more than a hundred different active research programs give ambiguous and often conflicting results on their effectiveness (Terziev & Dimitrova, 2015). The results are strongly influenced by the peculiarities of the country, the time and manner of implementation of the programs.

There was an understanding that employment policy is more economic than social problem or the solution to the problems of high unemployment and poverty is economic, not social policy (Terziev, 2015a). In fact, employment policies include macroeconomic and regional policies, but most often they have a more regional character expanding to programs that reflect the socio-economic priorities of different regions. Promotion of business and mitigating pro-social problems is one of the main guidelines. The actions are aimed at:

- support the construction and operation of small and medium-sized enterprises, particularly in areas in need of diversification of the economic structure (industrial areas in decline, depressed rural areas);
- employment projects and restructuring of manufacturing plants mainly in regions with high unemployment and the risk of exacerbation of social problems;
- creating entrepreneurial and innovative environment (construction of cooperation networks, regional marketing and distribution of information, supporting the creation and functioning of the market and technological infrastructure, business services, improving the quality of human resources, improving the quality of the environment as general condition for increasing the investment attractiveness, etc.).

The strategic objective of employment policy is to achieve full and productive employment of capable and willing to work. Targets and specific tasks for the realization of this goal are related to the development of the economy by achieving a perfect match between demand and supply of labor, the creation of job opportunities for everyone, and enterprises - to increase their competitiveness and efficiency. In a market economy labor market size, rate of employment and unemployment of the economically active population is determined by the labor market, by market mechanisms regulating demand and supply of labor (Terziev, 2015b).

The specific objectives of the policy of labor and employment in particular depend on many circumstances. Proceeding from the consequences of unemployment could be formulated theoretically several main objectives:

- preservation and protection of the human resource as the most important element of the productive forces of each country;
- inclusion of new generations to the values of work and labor morality;
- socially equitable division of labor in society;
- comply with the principle that ensures security and the balance understanding that the leading factor is labor and social benefits only replace or supplement income from work;
- preservation of social peace in society;
- solving employment problems not at the expense of higher inflation;
- solving the problems of employment and unemployment through the efforts not only of state, but also of local communities and voluntary associations.

Public employment services are gradually developing activities of the active employment policy (Terziev & Arabska, 2015c):

- recruitment, including informing on jobs and working conditions, vocational guidance, motivation and professional qualification targeted to employment in commercially available jobs;
- stimulation of self-employment and entrepreneurship;
- implementation of programs and measures of state policy regulating the labor market;
- implementation of specialized control over the observance of laws and other normative documents in the field of unemployment insurance, payment of cash benefits and others.

The economic effect of the active policy could be sought in several directions. On the individual level, for an unemployed person the economic effect would comprise of increased level of incomes as a result of finding job after participation in an active policy. On the level of the National employment agency, the economic effect could be measured by the saved resources from compensations for unemployment in cases of ceasing payments because the unemployed person has found a job. For the government the incomes are as saved money of compensations for unemployment and increased incomes in the state budget which the unemployed person and the employer have to pay from the moment of starting the job. For society as a whole, the economic effect is in the increased level of incomes and quality of life.

CONCLUSION

The analyses of the active nature of social policy and the specific socio-economic development of Bulgaria reveal some common for the EU and member countries characteristics but also some peculiarities regarding the adequacy and the timeliness of reforms, setting up the specific objectives and implementation of programs and measures of the active employment policies. The multidirectional and mixed effects of realized policy on employment, social protection and education and training show that there will not be a single way to its development. Furthermore, coordination and monitoring activities should be carefully planned and done applying innovative instruments and approaches.

REFERENCES:

1. Arabska, E. (2016). Active social policies - insights in developing a functioning labor market. *Balkan and Near Eastern Journal of Social Sciences BNEJSS* 2016 (02) 03, pp. 47-63.
2. EU. Employment and social affairs: https://europa.eu/european-union/topics/employment-social-affairs_bg/.
3. Labour market and Labour force survey (LFS) statistics. Data extracted in April 2015. European Union Labour force survey- Annual results 2014. Author: Martin Teichgraber (Eurostat, Labour market).
4. Terziev V., Dimitrova S. (2015). Social programming in the context of stimulating social activity and regulation of social development through active policies. "East West" Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015.
5. Terziev, V. (2015a). Challenges to social programming in the context of encouragement of social activity and regulation of social development through active policies, Ruse, 2015.
6. Terziev, V. (2015b). Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. "East West" Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015.
7. Terziev, V., Arabska, E. (2015a). Analyses of Labor Market Development in Bulgaria: Role of active policies for social and economic development. 3rd HASSACC 2015 - Virtual Conference Human and Social Sciences at the Common Conference, 5-9 October, 2015, pp. 140-145.
8. Terziev, V., Arabska, E. (2015b). Bulgarian Experience in Labor Market Development. 18th International Academic Conference, 25 August 2015, London, ISES, pp. 710-733.
9. Terziev, V., Arabska, E. (2015c). Connecting jobseekers and employers and more: the contributions of PES to EU social and economic development. 19th International Academic Conference, Florence, 16-19 September, 2015, ISES, pp. 859-873.
10. Terziev, V., Arabska, E. (2015d). Social policy and social programming: key implications concerning development of active labor market policies and employment. Proceedings of 17th International Academic Conference, Vienna, June 21-24, 2015, ISES, pp. 499-513.
11. Terziev, V., Dimitrova, S., Stoyanov, E. (2015). Development of Active Social Programs, *Journal of Innovations and Sustainability*, Vol. 1, No 1, 2015, pp. 27-46.

Blagoy V.V.,

Candidate of Economic Science, associate professor

Byelichenko A. O.,

student

Kovalenko Y. I.

student

Kharkiv National University of Construction and architecture

RATIO MINIMUM WAGE AND LIVING WAGE IN UKRAINE

Благой В.В.

к.е.н., доцент

Беліченко А. О.

студент

Коваленко Ю. І.

студент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

СПІВВІДНОШЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ В УКРАЇНІ

The article analyzed resizing and dependence of the minimum wage to a living wage and the proposed methods to improve people's lives.

Key-words. *a living wage, minimum wage, budget, economic condition..*

У статті проаналізовані зміни розмірів та залежність мінімальної заробітної плати від прожиткового мінімуму, а також запропоновані методи для покращення життя населення.

Ключові слова: *прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, бюджет, економічний стан.*

Актуальністю даної теми є те, що в Україні спостерігається нестабільна економічна ситуація, що призводить до високого рівня бідності. Тому економіка потребує повної реформації у формуванні доходів населення.

Доходи населення являють собою вихідний пункт для оцінювання й прогнозування процесу відтворення національного продукту, а отже, національного доходу та національного багатства країни.

Доходи населення значною мірою впливають на прогнозування та оцінювання національного продукту, відповідно й на національний дохід та національне багатство країни.

Від багатьох факторів залежить рівень життя населення, а саме: фізіологічні потреби людини (вода, їжа, одяг, житло та інше) та від здатності їх задовольнити, виходячи з доходів населення та пропозицій на ринку. Рівень життя населення і розмір заробітної плати залежить від ефективності виробництва, що в свою чергу пов'язане зі ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, якістю і розвитком сфери послуг та освіченістю людей.

Для покращення рівня життя населення встановлені державою прожитковий мінімум та мінімальна заробітна плата. А підвищення цих мінімумів є найбільш ефективним методом боротьби з бідністю, ніж збільшення соціальної допомоги. Мінімальна заробітна плата та прожитковий мінімум слугують гарантіями для життя нижчих та середніх верст населення.

Прожитковий мінімум – вартісний розмір грошових коштів для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, а також мінімальний набір продуктів харчування, товарів і послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб людини [3].

З 1 січня 2017 року, відповідно до бюджету в 2017 році, прожитковий мінімум розрахунку на одну людину в місяць становить 1544 гривень, з 1 травня 1624 гривень, а з 1 грудня 1700 гривень [2].

У формуванні прожиткового мінімуму в міжнародній практиці використовують такі методи: статистичний, коли прожитковий мінімум устанавлюється на рівні доходів, які надані на 10-20% найменш забезпечених громадян країни; нормативний – визначається фактичною вартістю споживчих товарів і послуг, що входять у споживчий кошик; комбінований або нормативно-статистичний, коли харчування визначається відповідно до нормативів, а кошик – щодо його частки у загальних витратах; суб'єктивний – на основі соціальних опитувань населення щодо необхідного мінімального доходу; ресурсний – впливають з можливостей економіки забезпечити прожитковий мінімум [4].

На сучасному етапі, враховуючи економічне становище України, формування прожиткового мінімуму краще здійснювати в поєднанні з комбінованим або ресурсно-суб'єктивним методом. Але перевагу в Законі «Про прожитковий мінімум», надано нормативному методу, який застосовується в країнах з досить з високим і стабільним рівнем життя.

Мінімальна заробітна плата (МЗП) – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану роботу, нижче якої не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну або погодинну норму праці [1].

Мінімальна заробітна плата, встановлюється так, щоб вона була не менше, ніж прожитковий мінімум, тому що будь-яка людина, зайнята роботою, має забезпечувати відновлення власних життєвих сил. Потрібно зауважити, що і структура прожиткового мінімуму повинна регулярно переглядаються, але на жаль, це не робиться в Україні з 2001 року.

З 1 січня 2017 року в Україні змінилося значення самого терміну «мінімальна зарплата» (статті 1-3 Закону «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року №108/95-ВР зі змінами, внесеними законом від №1774-VIII від 06.12.2016) [2].

Байдуже зростання соціальних стандартів виштовхує більше українських робітників за межу бідності, звужуючи споживчі можливості населення. Для подолання цього Уряд запропонував Верховній Раді розглянути три новації. По-перше, відразу двічі підвищити мінімальну зарплату. По-друге, встановити тарифний розряд єдиної тарифної сітки в розмірі

1600 гривень. По-третє, скасування обов'язкового розрахунку посадових окладів до мінімальної заробітної плати.

Таким чином, зникає ситуація встановлення невиправдано високої заробітної плати для деяких груп державних службовців. Роботодавець зобов'язаний кожен місяць платити працівникові за повний відпрацьований місяць заробітну плату в мінімальному розмірі, яка може складатися з: посадового окладу, премій, надбавок та інших постійних надбавок (за винятком надбавки за роботу в несприятливих умовах і ризику для здоров'я, робота в нічний або понаднормовий час, роз'їзний характер робіт, нагороди до святкових та ювілейних дат).

Потрібно звернути увагу, що були внесені зміни щодо самої системи оплати праці (статті 6 Закону "Про оплату праці"). На їхню думку посадовий оклад повинен визначати на рівні не нижче прожиткового мінімуму для працездатних осіб, який у січні 2017 року становить 1600 гривень.

І якщо, наприклад, нарахована заробітна плата працівника за виконану місячну норму праці складається тільки з такого окладу, розмір якого нижче за законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, то роботодавець проводить доплату до мінімальної заробітної плати.

Мінімальна заробітна плата в 2017 році становить 3200 гривень в місяць (або 19,34 гривні у погодинному розмірі).

Тому, як і раніше, мінімальна заробітна плата не виступає у ролі соціального стандарту оплати праці, і залишається технічним нормативом для розрахунку заробітної плати в бюджетній сфері відповідними можливостями бюджету у видатковій частині. Відповідно, це додаткові обмеження підвищення МЗП синхронним зростанням тарифних ставок для працівників бюджетної сфери. Мінімальна заробітна плата не повинна перевищувати прожитковий мінімум принаймні, з коефіцієнтом 1,2-1,5 з метою охоплення обсягу ресурсів, які необхідні для відтворення робочої сили.

Отже, мінімальна заробітна плата, визначається не враховуючи прожитковий мінімум для працездатних осіб. Це показує, що держава, встановлюючи низькі стандарти оплати праці, не стимулює роботодавців ефективно працювати, а також дозволяє компенсувати власну безграмотність у цій сфері.

На цей момент мінімальна заробітна плата у співвідношенні з прожитковим мінімумом, дає всі підстави вважати, що населення не живить на одну лише заробітну плату. Тому що все це знаходиться у тісному зв'язку з використанням трудових ресурсів та рівнем продуктивності праці.

Саме тому визначення мінімальної заробітної плати повинно розглядатися також як визначення мінімального рівня продуктивності праці, який може впливати на формування робочої сили на ринку праці. Це буде стимул як для співробітників, так і для роботодавців, щоб оптимізувати виробничу і трудову діяльність на підприємствах, а також для робітників підвищення кваліфікації.

Чинний в Україні механізм встановлення мінімальної заробітної плати планується з узгодженням тільки з рівнем мінімальних життєво важливих потреб населення і не враховує тенденції продуктивності праці, а також рівень тіньової заробітної плати та середньої офіційної заробітної плати в країні. Доцільно вдосконалювати та більш ретельно вивчати параметри впливу мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, мінімальної та середньої місячної заробітної плати, темпів економічного зростання, а також частки найманих працівників, які отримують зарплату нижче, ніж мінімальний рівень.

Покращення контролю за доходами населення, якщо змінити систему оплати праці та забезпечити сприятливі умови її збільшення, а також своєчасної та належної оплати.

Отже, мінімальна заробітна плата не є соціальним стандартом оплати праці, і залишається технічним нормативом для розрахунку заробітної плати в бюджетній сфері відповідними можливостями бюджету у видатковій частині. Викладене вище закликає переглянути цінності, які має мінімальна заробітна плата у встановлюванні загального рівня

оплати праці. Цей перегляд повинен регулювати співвідношення середньої заробітної плати різних спеціальностей, а також дати можливість зменшити непотрібні диференціації доходів, які провокують соціальну нестабільність.

Література:

1. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73913>
2. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>
3. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <http://www.kazreferat.info/read/prozhitkoviy-minimum-MTE4OTY1>
4. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: http://studopedia.ru/16_114789_prozhitkoviy-minimum-mehanizm-viznachennya-prozhitkovogo-minimumu.html

Blagoy V. V.,

Candidate of Economic Science, associate professor

Konstantinova K. G.,

student

Podlesnyi D. K.

student

Kharkiv National University of Construction and architecture

PROBLEMS AND PROSPECTS OF UKRAINE MEAT INDUSTRY

Благой В.В.

к.е.н., доцент

Константинова К.Г.

студент

Підлісний Д.К.

студент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

The article analyzes the current state of the meat industry, animal husbandry major problems and the ways to improve the situation in this market.

Key-words. *meat processing industry, incentives, agricultural sector enterprises.*

У статті проаналізовано сучасний стан м'ясопереробної промисловості, основні проблеми тваринництва, а також запропоновані шляхи для покращення ситуації на даному ринку.

Ключові слова: *м'ясопереробна галузь, стимулювання, аграрний сектор, підприємство.*

Виробництво м'ясопродуктів у різних країнах світу завжди було і залишається одним із пріоритетних напрямів забезпечення продовольчого ринку. Ситуація на ринку м'яса та м'ясопродуктів постійно відстежується й аналізується, оскільки завжди є актуальною. Сутність м'ясопереробної галузі полягає у збалансованому та взаємопов'язаному функціонуванні різних галузей системи виробництва, переробки та реалізації м'ясної продукції, що забезпечує потреби населення в м'ясі та продуктах його переробки. На сучасному етапі діяльність м'ясопереробних підприємств ускладнюється недостатністю якісної сировини, відсутністю збалансованої системи матеріально-технічного забезпечення, потенційним зростанням цін на енергоресурси, посиленням конкуренції з боку імпоротної продукції, відсутністю стратегічного управління як одного з найефективніших і прогресивних засобів управління підприємством, що в підсумку призводить до скорочення обсягів виробництва продукції та зростання її собівартості. Розв'язання завдань підвищення ефективності м'ясопереробної промисловості вимагає, в першу чергу, негайного адаптування всіх учасників продовольчого комплексу до мінливих умов ринкового середовища. Вищезазначене обумовлює потребу вивчення проблем та перспектив розвитку м'ясопереробної галузі аграрного сектору.

Незважаючи на те, що м'ясна промисловість - є однією з провідних у вирішенні продовольчого забезпечення України, за останній час тваринництво України не в змозі забезпечити м'ясопереробні підприємства власною сировиною в необхідній кількості.

Зменшення виробництва м'яса і м'ясопродуктів є наслідком незадовільного функціонування продуктової вертикалі та непродуманої стратегії розвитку галузі, яка включає: оцінку потенціалу тваринництва й аналітичне обґрунтування резервів його поліпшення; створення ефективної мережі заготівлі та збуту продукції з урахуванням потреб споживачів.

Аналізуючи дану проблему, можна погодитись з думкою, що основними причинами зниження виробництва м'яса можна визначити такі: відсутність мотивації у виробників м'ясної продукції, невиправдані майбутні очікування цін і доходів від виробництва та реалізації м'ясної продукції, низький рівень державної підтримки й складний процес сертифікації м'ясної продукції при експортній діяльності.

Слушною і є позиція про те, що найбільш суттєвішими проблемами тваринництва є значне скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин (у 2–8 разів), значне зростання собівартості і зниження рентабельності виробництва продукції тваринництва.

Враховуючи досвід розвитку тваринництва в регіонах України, за сучасних умов господарювання Інститутом аграрної економіки були розроблені рекомендації щодо формування спеціалізованих сільськогосподарських підприємств із виробництва продукції тваринництва та обґрунтування раціональних розмірів ферм і комплексів . У рекомендаціях чітко зазначені параметри, за яких можливо досягти ефективного ведення тваринницьких галузей. Однак, донині ці рекомендації не знайшли свого широкого впровадження в м'ясопереробній галузі. На сьогодні з усіх галузей тваринницького комплексу найкращу динаміку демонструє птахівництво. У структурі валової продукції сільського господарства воно формує 15 % від загального обсягу продукції і понад 42 % продукції тваринництва . Водночас ця галузь характеризується найбільш прибутковою. Зважаючи на низьку купівельну спроможність населення України м'ясо курятини смакує найбільше. експорт. Свиначі серйозно наростили свою частку на внутрішньому ринку, завдяки чому впродовж двох останніх років знизився імпорт усіх видів м'яса. Споживання м'яса птиці українцями становить 50,8 %, свинини – 29,3 %, яловичини – 14,7 %. Тобто українці споживають яловичини удвічі менше, ніж свинини, і в 3,5 разів менше, ніж м'яса птиці. Як зазначають фахівці, яловичина й телятина переважно йде на експорт, а в Україні споживається частіше у вигляді консервів і морожених напівфабрикатів. Особливих перспектив у плані зміни такого співвідношення, яке відбиває бідність більшості населення, не простежується. Країни, які мають значно вищий рівень життя, певні культурні традиції, вживають м'яса значно більше. Якщо раніше Україна була експортером свинини у рамках Радянського Союзу, зараз наша держава – імпортер.

Вивчення досвіду функціонування великих м'ясопереробних підприємств України показує, що ринок м'ясопродуктів консолідується. Великі виробники створюють вертикально інтегровані структури, охоплюючи весь цикл виробництва і реалізації м'ясопродуктів – від вирощування худоби до роздрібного продажу. Процес консолідації активів найбільших виробників завершиться тим, що середні та малі переробні підприємства можуть банкрутувати, не витримавши конкуренції на ринку. Важливим чинником конкурентної боротьби на ринку м'ясної продукції є переобладнання підприємств. Вижити можуть лише ті підприємства, що вкладають значні кошти у розширення виробництва, удосконалення технології вирощування, переробки і реалізації продукції та запровадження стратегічного управління . На наш погляд середні та малі м'ясопереробні підприємств, які застосовують стратегічне управління можуть мати переваги перед великими виробниками м'ясної продукції за рахунок гнучкості своєї діяльності, швидше реагуючи на потреби ринку, змінюючи «неходовий» товар на нову продукцію.

Серед виявлених проблем сьогодення, які стримують розвиток м'ясопереробної галузі є: відсутність системної, комплексної програми державної підтримки товаровиробників; недостатність матеріально-технічних ресурсів; слабка дієвість заходів щодо захисту внутрішнього ринку від експансії імпорتنих продуктів тваринного походження. Дослідженнями встановлено, що вітчизняний ринок м'ясної сировини нестабільний. Основними його тенденціями є скорочення обсягів виробництва основних видів та зміна структури на користь дешевших видів м'яса (птиці); часта зміна цінових тенденцій.

Досвід країн із розвинутою м'ясопереробною галуззю показує, що найкращих результатів можна досягти при замкненому циклі утримання та відгодівлі тварин і з власним виробництвом кормів. У цьому випадку всі економічні переваги – як короткострокові, так і стратегічні – залишаються у сільськогосподарського підприємства та працюють на збільшення прибутку м'ясопереробного комплексу.

Аналітики ФАО (продовольча і сільськогосподарська організація ООН) прогнозують протягом наступних 10 років поступове зростання світового споживання м'яса і м'ясопродуктів. Серед головних причин виділяють збільшення чисельності населення планети та економічний розвиток. Світовому виробництву м'яса прогнозується зростання до 328 млн т, а річний приріст виробництва пташиного м'яса, за прогнозами експертів, перевищить показники яловичини, свинини і баранини. Світовим лідером на ринку м'яса, на думку тих же експертів, стане Бразилія, підвищивши свою частку в світовому експорті до 64%.

Переробні підприємства, перш за все, не відчують стабільності та підтримки з боку держави, не прогнозована цінова політика, нерозвинений експортний потенціал, і як наслідок, відсутність ринків збуту тощо. Усе це вкрай негативно позначається на галузі. Інвестори бояться вкладати кошти, адже не мають впевненості у завтрашньому дні. Якщо птахівництво і свинарство з урахуванням специфіки виробництва є більш привабливими для інвестицій, так як за короткий час можна не лише повернути вкладені кошти, а й одержати прибутки, то скотарством займатися беруться не всі, адже це тривалий процес, який займає 5–6 років постійних затрат часу та фінансів.

Проведені соціологічні дослідження серед керівників та менеджерів м'ясопереробних підприємств дозволили встановити, що основними проблемами м'ясопереробних підприємств є: нестабільність закупівельних цін на продукцію тваринництва, скорочення поголів'я худоби та птиці, скорочення експорту м'ясної продукції через відмінності в контролі безпеки і якості сировини в Україні, Росії, ЄС, недосконалість податкового механізму, недостатність державної підтримки, погіршення забезпеченості господарств матеріально-технічними ресурсами, зниження трудової активності працівників в зв'язку з низькою оплатою праці, різкий спад платоспроможності населення.

Ще однією з причин незадовільного стану розвитку м'ясопереробної галузі є те, що керівники та власники не приділяють достатньої уваги внутрішнім чинникам розвитку підприємства, не використовують в повному обсязі стратегічне управління. Аналіз досліджень запровадженого стратегічного управління на більшості підприємств є незадовільним, основна увага приділяється лише маркетинговій стратегії. Керівники, при складанні планів, не приділяють достатньої уваги організаційно-управлінській складовій розвитку потенціалу підприємства, системі управління персоналом, формуванню позитивного іміджу і бренду підприємства.

Вирішення проблем м'ясної галузі передбачає: удосконалення механізму економічних відносин, який має забезпечувати дотримання закону вартості при формуванні цінової політики; впровадження державної підтримки, у тому числі за рахунок державного бюджету на розвиток тваринництва; заохочення працівників для покращання трудової активності; спрощення податкового, дотаційного та кредитного механізмів; оновлення матеріально-технічних ресурсів.

Для забезпечення стабільного розвитку м'ясопереробної галузі та її функціонування на сучасному продовольчому ринку одним з першочергових завдань є розробка методології, яка має поєднувати як специфіку функціонування продовольчого комплексу в цілому, так і специфічний інструментарій маркетингового управління та прогнозування галузі. При цьому має здійснитися суттєве переозброєння виробничих фондів м'ясопереробних підприємств, що дозволить в майбутньому підвищити продуктивність праці та вивести стандарти їх продукції на новий якісний рівень.

Література:

1. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua>

Vildman I.L.

Ph.D.

Kyiv National University of Construction and Architecture, Kyiv, Ukraine

ANTHROPOGENIC TRANSFORMATION OF WATER SYSTEMS UKRAINE OF THE RESOURCE EVALUATION APPROACH OF STATE

Вільдман І.Л.

к.т.н.

Київський національний університет будівництва та архітектури, Київ, Україна

АНТРОПОГЕННА ТРАНСФОРМАЦІЯ ВОДНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ПРИ ВИКОРИСТАННІ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ ОЦІНКИ ЇХ СТАНУ

In the article the experience of transformation water systems Ukraine and analyzed the increasing anthropogenic pressure on natural water systems. The ecological assessment of the quality of river water basin Dniester.

Keywords: *transformation of water systems, resource approach to assessment of water system*

У статті розглянуто досвід трансформації водних систем України та проаналізовано збільшення техногенного навантаження на природні водні системи. Проведена екологічна оцінка якості річкових вод басейну Дністра.

Ключевые слова: *трансформація водних систем, ресурсний підхід оцінки стану водної системи*

По даним Всесвітнього фонду природи за 25 років (1970-1995 рр.) людство знищило понад 30% природних ресурсів нашої планети. Особливо швидко знищуються екосистеми, які забезпечують суспільство питною водою – 6% [2]. В наш час на планеті щорічно споживають 12% усіх прісних водних ресурсів, відбувається переміщення величезних мас поверхневих та підземних вод, змінюється колообіг води. Зменшення ресурсів прісних вод викликано не стільки збільшенням їх споживання, скільки зростанням надходження у водні басейни річок речовин антропогенного походження [6].

Зростання світової економіки у ХХ столітті призвело до збільшення техногенного навантаження на природні водні системи, що стало причиною виникнення проблеми нестачі води у багатьох регіонах світу [2,7]. Водозабезпеченість в світі у розрахунку на одну людину в 2002 р. зменшилася у порівнянні з 1970 р. практично вдвічі, але в 2050 р. слід чекати подальшого зниження (у порівнянні з 2002 р.) приблизно в два рази. Водночас, за період 2035-2045 рр. передбачається, що доступна для використання прісна вода та, в якій не порушена господарська ємність, зостанеться тільки у Канаді, Росії та Бразилії. Екологічною особливістю використання водних ресурсів стає їх низька ефективність у зв'язку із тотальним забрудненням поверхневих вод та багатьох джерел підземного водопостачання. Загалом у світі спостерігається негативний стан найбільш експлуатованих природних об'єктів, це пояснюється тим, що водне господарство у ряді держав по цілому рівню ознак зосталося на рівні розвитку середини ХХ століття. У зв'язку з цим вважаємо, що деградація багатьох водних ресурсів може бути найбільш інформативним індикатором загального екологічного неблагополуччя на планеті. Для покращення раціонального використання водних ресурсів слід дотримуватися таких принципів у водоресурсній сфері: гарантованого забезпечення водними ресурсами стійкого соціально-екологічного розвитку держав світу;

збереження і відновлення водних об'єктів до стану, який задовольняє екологічно сприятливі умови життя і господарської діяльності людини [8].

Сьогодні очевидним є той факт, що водогосподарська ситуація в басейнах річок визначається як напружена. Так, статистичні характеристики водокористування та водовідведення в Україні за 2012 рік наступні:

- з природних джерел було забрано 14651 млн.м³ води (прісної 13694 млн.м³), з підземних джерел 1961 млн.м³, у тому числі 747,1 млн.м³ шахтно-кар'єрних вод;
- порівняно з 2011 р. загальний забір зменшився на 195 млн.м³(1,3%) за рахунок зменшення обсягів використання води на господарсько-питні потреби та сільськогосподарське водопостачання.

До найбільших водоспоживачів на території України відносять такі регіони: Дніпропетровський (1654 млн.м³), Донецький (2142 млн.м³), Запорізький (972 млн. м³), Київський (1064 млн. м³), Херсонський (1319 млн.м³), Одеський (1699 млн.м³). Результатом промислового водоспоживання у галузевому розрізі були підприємства (910 млн.м³), серед яких найбільша частка політантів припадає на виробництво чорної металургії (518 млн.м³) та вугільну промисловість (295 млн.м³). На рис. 1. отримані показники картографування стійкості поверхневих вод відносно забруднення.

Методом інтерполяції (у межах основних річок між гідростворами) нами було проведено ізолінії рівних значень потенціалу стійкості поверхневих вод. Територіальний аналіз показує, що стан водних систем залежить від екологічної ситуації в регіонах (потенціал самовідновлення коливається: низький, середній і високий). В якості нульового значення прийняті вододільні лінії основних басейнів річок. Санітарний режим визначали за сумарними показниками: БСК₅, БСК_{повн}, ХСК; індивідуальними показниками: розчинений кисень, розчинені органічні сполуки; мікробіологічні показники.

Слід зазначити, що найбільший відсоток проб з перевищенням нормативів був зафіксований у басейнах річок Дунаю (до 84 %) та Сіверського Донця (до 83%), а найменший у басейні Дністра (до 12%). Гідрохімічний склад водних систем залежить від надходження із стічними водами в них речовин антропогенного походження, а саме: 42,4 тис. т завислих речовин; 403,4 т хлоридів; 9,1 тис. т нітритів; 271,4 тис. т СПАР; 735,7 тис. т заліза; 7,5 тис. т фосфатів тощо.

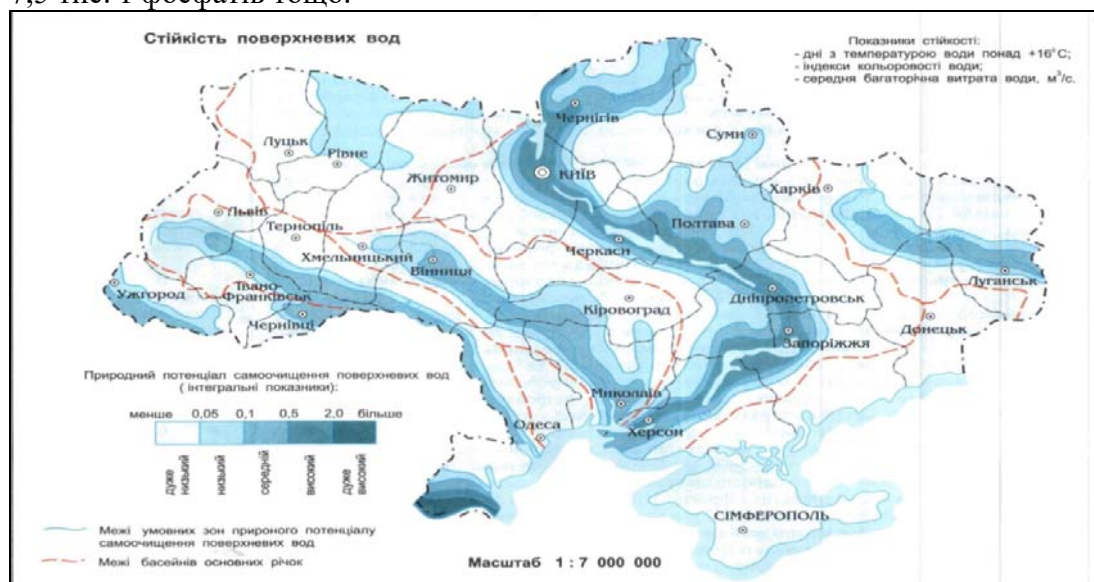


Рис.1. Стойкість поверхневих вод

Одним із основних показників існування водних систем є гідробіоценози. За даними Міністерства екології та природних ресурсів [1], враховуючи середнє значення індексу сапробності на всіх водних об'єктах у 2012 р. спостерігається помірне забруднення води – III клас якості вод. Але слід зауважити, що деякі результати досліджень дають змогу

зафіксувати значно вищий рівень забруднення – IV-V класи якості вод, який у порівнянні з 2011 р збільшився удвічі. Наприклад, екологічна ситуація в гідроекосистемах р. Інгулець характеризується зменшенням чисельності, біомаси, загальної видової кількості гідробіонтів, зменшенням індексу Шеннона на ділянках водної системи, де фіксується постійна дія СМФ. У табл. 1 наведені індекси сумарної забрудненості води, які розраховані за органолептичними та токсикологічними властивостями, санітарним режимом та бактеріологічними показниками.

Більшість вчених-дослідників при визначенні стану басейнів річок притримуються системного принципу оцінки [3,4]. Так, структурно-функціональні перетворення геосфер за Вернадським [9] передбачають з'ясування взаємозв'язків всіх складових біосфери, де в основі лежить є вчення Вернадського В.І. про єдність води у природі. М.Д. Гроздинський при визначенні «природної системи» характеризує її як «певну множину елементів природного походження, існуючі зв'язки між якими зумовлюють прояв природи в певних якостях реалізації нею таких функцій, які б при взаємодії елементів були б неможливими»[10]. Системний підхід передбачає визначення таких структурно-функціональних особливостей гідроекосистем, як збалансованість, функціонування, саморегулювання, стійкості природних систем тощо [11]. Тобто, необхідність застосування системного підходу щодо визначення складу води досліджень хімічного складу природних вод пропонується деякими авторами [14].

Таблиця 1

Осереднені індекси якості води у межах басейну р. Дніпро

Річка	I ₁ (індекс забруднення компо-нентами сольо- вого складу)	I ₂ (еколого-сані-тарний індекс)	I ₃ (індекс специ-фічних показників токсичної дії)	I _c (еколо- гічний індекс)
р. Ворскла	3,67	3,00	4,50	3,72
р. Десна	1,00	2,91	3,80	2,57
р. Інгулець	1,33	3,80	4,20	3,11
р. Рось	2,00	3,30	3,67	2,99
р. Псел	3,00	3,10	4,67	3,59
р. Тетерів	1,67	3,36	4,33	3,12
р. Хорол	1,00	3,18	4,60	2,93
Басейн р. Дніпро (середнє)	2,33	3,18	4,17	3,21

В роботах [12,13] при дослідженнях поєднано ландшафтну берегову геосистему з водоймою, яка окремо не виділяється як гідроекосистема, але як об'єднання розглядається разом із територіально-господарським комплексом, тобто реалізується на практиці природно-антропогенна система із домінуванням водогосподарських функцій.

Сніжко С.І. [5] було запропоновано, введено та формалізовано поняття про специфічне природне утворення – гідрохімічну систему (ГХС). Створено

методологію дослідження ГХС, основою якого стала розроблена концепція про багатофакторність процесу формування хімічного складу природних вод із поглядом на практичне застосування. Як правило, і наступні результати досліджень автора стосовно екологічного стану водних систем України отримані при використанні системного підходу.

Література:

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2012 році [Електронний ресурс]. / Мін. охорони навк. прир. сер-ща України. – Режим доступу :<http://menr.gov.ua/index.php/dopovidi>.
2. Основы природопользования / А.Е. Воробьёв, В.В. Дьяченко, О.В.
3. Вильчевская, А.В. Корчагина. – Ростов на Дону: Френикс, 2006. – 541 с.

4. Васюков А.Е. Химические аспекты экологической безопасности поверхностных вод / А.Е. Васюков, А.Б. Бланк. – Харьков: Ин-т монокристал лов, 2007. – 256с.
5. Жигуц Ю.Ю. Інженерна екологія / Ю.Ю. Жигуц, В.Ф. Лазар. – К.: Кондор, 2012. – 170с.
6. Сніжко С.І. Теорія і методи аналізу регіональних гідрохімічних систем: Монографія / С.І. Сніжко. – К.: Ніка – Центр, 2006. – 284с.
7. Василенко О.А. Раціональне використання та охорона водних ресурсів: Навч.посіб. / О.А. Василенко, Л.Л. Литвиненко, О.М. Квартенко. – Рівне: НУВГП, 2007. – 246с.
8. Данилов-Данильян В.И. Водные ресурсы мира и перспективы водохозяйственного комплекса России / В.И. Данилов-Данильян – М.: ООО «Типография Левко», 2009. – 88с.
9. Тугай А.М. Водопостачання. Джерела та водозабірні споруди / А.М. Тугай, Я.А. Тугай. – К.: вид-во Європейського університету, 2015. – 231 с.
10. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1989. – 261 с.
11. Гродзинський М.Д. Основи ландшафтної екології / М.Д. Гродзинський. – К.: Либідь, 1993. – 224с.
12. Голубець М.А. Екосистематологія / М.А. Голубець. – Львів: Поллі, 2000. – 316с.
13. Ободовський О.Г. Гідролого-екологічна оцінка руслових процесів на прикладі річок України / О.Г. Ободовський. – К.: Ніка-Центр, 2001. – 274с.
14. Самойленко В.М. Модельна ідентифікація берегових геосистем / В.М. Самойленко, І.О. Діброва. – К.: Ніка-Центр, 2012. – 328с.
15. Гідрохімія річок Лівобережного лісостепу України / В.К. Хільчевський, О.О. Винарчук, О.М. Гончар, М.Р. Забокрицька та ін. – К.: Ніка-Центр, 2014. – 230 с.

Voloshyna O.A.,

Assistance Lecturer,

*department of Enterprise economics and Personnel Management
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

Tenitskaya N.B.

Assistance Lecturer, department of

*Enterprise economics and Personnel Management
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

STATUS AND TRENDS AIC UKRAINE

Волошина О.А.,

асистент

Теницька Н.Б.

старший викладач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

The article discussed state and prospects of agriculture of Ukraine. The establishment and review of existing problems AIC in Ukraine, their solutions and acquiring new level, along with most developed countries.

Keywords: *agriculture, agro Code of Ukraine, agricultural enterprises, products*

В статті розглянуто стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу України. Встановлення і огляд існуючих проблем АПК в Україні, шляхи їх вирішення і набуття нового рівня, поряд з найрозвинутішими країнами.

Ключові слова: *сільське господарство, агропромисловий кодекс України, сільськогосподарське підприємство, продукція*

Розвиток економіки України здійснюється під впливом інтеграційних процесів у глобальний економічний простір, які вимагають удосконалення існуючої системи господарювання агропромисловим комплексом, підвищення його якості і конкурентоспроможності, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також активізація наявного потенціалу. Враховуючи динамічні процеси інтеграції нашої країни до світового економічного простору, дуже важливим є постановка і огляд існуючих проблем в АПК на теренах України, і вчасне їх вирішення і набуття нового рівня, поряд з найрозвинутішими країнами.

Багато авторів по різному трактують визначення агропромислового комплексу, але можна навести одне з них: агропромисловий комплекс – виробничо-територіальне поєднання

галузей (підприємств), які спільно функціонують для досягнення єдиної мети: виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, зберігання, транспортування та збутом сільськогосподарської продукції [2].

В умовах глобалізації в Україні йде період саме формування агропромислового комплексу. Але формування таких економічних відносин проходить з тенденцією відставання і порушення адміністративних, організаційних, економічних і фінансових структур агропромислового комплексу. Саме тому найважливішим питанням є процес розвитку і трансформування комплексу з урахуванням сучасного стану ринку, його сегментації і взагалі світових тенденцій [3].

На сьогоднішній день у багатьох публікаціях значна кількість уваги приділяється тим змінам, що відбулися та продовжують відбуватися у сільському господарстві України. Також акцентується увага на позитивних зрушеннях, зумовлених утворенням організаційно-господарських структур ринкового типу, розвитком підприємницької діяльності та ін. Однак внаслідок поглиблення диспаритету між цінами на промислову та сільськогосподарську продукцію скоротився обсяг її виробництва, загострилися фінансові проблеми.

В українському аграрному секторі поширюються економічна нестабільність, загострюється проблема задоволення потреб населення у продуктах харчування.

У сучасних умовах агропромисловий комплекс переживає важкі часи, пов'язані зі світовою фінансовою кризою. Проблеми розвитку продовольчого комплексу зумовлені передусім нестабільністю землеробства, зокрема, коливанням погодних умов.

Згідно даних Державного комітету статистики у 2015 р. обсяг виробництва валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств становив 95,6 % (рис 1.)



Рис 1. Темп обсягу виробництва валової продукції с/г [1]

Щодо фінансування агропромислового комплексу можна сказати наступне. До Загального фонду державного бюджету передбачено 1,73 млрд. грн. видатків у 2015 році. На фінансову підтримку заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів було виділено 300 млн. грн. [1].

До Спеціального фонду передбачено 1,49 млрд. грн. на підтримку розвитку підприємств АПК в 2015 році. З них 89,2 млн грн. спрямовано Державною казначейською службою України Мінагрополітики станом на 21.08.2015 р. [2].

Однією з ключових проблем агропромислового виробництва України досі є низький ступінь освоєння підприємствами сучасних інноваційних технологій, через що у галузі

автоматично унеможлиблюється процес зниження собівартості сільськогосподарської продукції та зростання її якості і безпечності, які б відповідали міжнародним стандартам. Сучасні інновації не є елементарними феноменами, а досить складною самоорганізуючою системою, яка передбачає внутрішні і зовнішні взаємодії. Отже, між процесом створення й упровадження новітніх технологій та системою самоорганізації й саморозвитку виробництва існує тісний кореляційний зв'язок.

Вагомий внесок у наукові дослідження проблем розвитку агропромислового комплексу присвячено праці провідних вчених аграріїв таких як Бабенко А., Березовський В., Бородіна О. І зараз стає зрозумілим висновок О. Бородіної про те, що в попередній практиці реалізації аграрної політики не врахували питання здійснення механізму саморозвитку територій, що й зумовило загострення диспропорцій між областями. Можливим варіантом виходу з нинішнього кризового стану може стати перехід аграрного виробництва від галузевої форми розвитку до іншої конкурентної, в якій би відбувався процес взаємодії вільних ринкових сил згідно з принципом самоорганізації – кластерна форма [3]. В країні простежується тенденція до значного скорочення посівних площ під озиминою при низькій якості робіт, недофінансування гектара. Великий відсоток площ засіяний в неоптимальні терміни, що призведе до серйозного падіння врожайності.

Проведене в нашій країні реформування аграрної галузі та персоніфікація землі мали забезпечити комерціалізацію всіх ланок АПК, створити ринкові інфраструктури завдяки виробленню оптимальної цінової, податкової, кредитної й митної політики, виборчого підходу в державній підтримці суб'єктів сільськогосподарського виробництва, а також за допомогою заходів, що забезпечують науково-технічне, технологічне та кадрове зміцнення галузі й вирішити складну та важливу задачу забезпечення продовольчої безпеки держави на рівні сучасних потреб розвитку цивілізації.

Земельні відносини в Україні регулюються чинними законодавчими актами, згідно з якими запроваджені три рівноправні форми власності: державна, колективна і приватна. Саме на приватній формі власності і ґрунтується діяльність селянських (фермерських) господарств як самостійної юридичної одиниці. Розвиток саме цих господарств повинен стимулюватись вільною конкуренцією на ринку з державними і кооперативними підприємствами, бо його основними завданнями, як відомо, є: виробництво, переробка і збут сільськогосподарської продукції; розвиток підсобної діяльності для раціонального використання природних і трудових ресурсів, земельних угідь, поліпшення їх родючості; участь працею або коштами в соціальному розвитку села, де розташоване фермерське господарство.

Держава активно регулює діяльність АПК через механізм цін, оподаткування, кредитну політику, надання субсидій для сільського господарства, шляхом заохочення експорту сільськогосподарської продукції та ін. Слід звернути особливу увагу на зберігання, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції (в Україні через погане зберігання втрачається близько 25% всієї продукції).

При проведенні аграрної політики урядовим структурам необхідно перейти від обіцянок підтримки сільського господарства до вжиття реальних заходів для відродження села, яке повинно стати основою національного відродження.

На основі аналізу сучасних тенденцій розвитку АПК можна стверджувати про велику обмеженість асортименту вітчизняної сільськогосподарської продукції в готовому вигляді. Вона більшою мірою потрапляє на експорт у вигляді сировини, що свідчить про велику втрату можливостей гідно представляти українські товари вже в готовому вигляді й мати певний рейтинг на світовому ринку. Перед тим як розглянути можливі тенденції до розвитку і зростання потенціалу АПК, треба розглянути ряд

причин через які українська продукція програє зарубіжній:

- велика частка застарілого обладнання і неправильних організаційних впорядкувань, це призводить до того, що продуктивність праці зменшується, продукція не відповідає

міжнародним стандартам якості і безпеки, доходи і прибутки зменшуються і ведуть до збанкрутіння сільськогосподарських підприємств;

- мала кількість інвестиційних надходжень в цю сферу діяльності та мізерне бюджетне фінансування в розвиток;

- низький рівень забезпеченості науковою базою і не використання сучасних технологічних і інформаційних засобів введення сільськогосподарською діяльністю [3 ; 4].

Поряд з тим, вважаємо, що необхідно зробити наступні кроки, щоб подолати кризу і дати змогу побачити ресурсний потенціал України іншим країнам світу, навіть в умовах глобалізації і постійних наукоємних досліджень і відкриттів. А саме такі кроки:

1. Створення умов для підвищення інноваційної діяльності і надання умов до збереження висококваліфікованих робітників, які б змогли підвищити рівень вітчизняної продукції, тим самим зробивши її високоякісною.

2. Заміна застарілого і технічно непридатного обладнання, на удосконалене і модернізоване.

3. Підвищення якості наявних природних ресурсів, а саме: підвищення родючості земель, підтримання всіх екологічних стандартів і вимог, очищення всіх водойм і запровадження і використання сучасних «чистих» методів добування електроенергії і запровадження енергозберігаючих засобів.

4. Залучення іноземних інвесторів в агропромисловий комплекс і створення «м'яких» умов для інвесторів [5].

Рівень інвестицій в основний капітал аграрного сектору все ще обмежений і потенціал сектору щодо збільшення врожайності та продуктивності праці залишається невикористаним.

Надходження прямих інвестицій в агропромисловий комплекс покращить становище сільського господарства, сприятиме впровадженню нових технологій, покращанню якості переробки та зберігання продукції сільського господарства. Важливим завданням є створення інноваційного потенціалу, що здатний забезпечити належний рівень конкурентоспроможності продукції сільського господарства, державне регулювання цін на окремі види продукції та правил страхування сільськогосподарської продукції.

В умовах фінансової кризи залучення іноземних інвестицій до АПК є одним із головних засобів забезпечення підвищення якісних показників економіки АПК України. Аграрний сектор економіки України може здійснити прорив на світовому ринку завдяки тому, що його потенціал ще не вичерпано.

Таким чином, проаналізувавши всі проблеми, можна зробити висновки для подальшого формування, розвитку і піднесення агропромислового комплексу України. Нагальність цієї проблеми полягає в тому, що кількість населення зростає і тому потреба в кінцевих результатах сільсько-господарської діяльності буде тільки зростати, і якщо Україна зможе правильно вибрати сегмент ринку і налаштувати зовнішні контакти, то в подальшому можливе значне піднесення і інтеграція українських товарів і послуг в «одні ряди» з найпотужнішими країнами світу.

Література:

1. Методологічні положення зі статистики. – К.: Держкомстат України, 2015. – Вип. I (за сприяння TACIS).
2. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Бабенко А. Державне регулювання та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору // Економіка АПК. – 2008. – №5. – с.85-88.
4. Березовський В. Фінансовий механізм регулювання експортно-імпортних операцій із сільськогосподарською продукцією // Економіка АПК. – 2008. – №1. – с.94-100.
5. Бородіна О., Прокопа І. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення // Економіка України. – 2009. – №5. – с.59-67.
6. Димченко О.В. Регіональна економіка: навч. посібник / О.В. Димченко, Н.М. Матвєєва, С.М. Гайденко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва – Х.: ХНАМГ, 2010, -221 с.

7. Чубань В., Лега В., Шор О. Державний вплив на біржовий ринок сільсько-господарської продукції в умовах сучасної фінансово-економічної кризи // Економіка, фінанси, право. – 2009. – №9. – с.22-26.

Ivanko A.

Candidate of Economic Science, Assistant professor of chair of agrarian economics,
Honoured Worker of Agriculture of Ukraine
*Separated subdivision of National University of Bioresources and
Nature Management of Ukraine "Nezhinskii Agrotechnical Institute", city Nezhin, Ukraine*

PECULIARITIES OF THE STUDY OF THE ECONOMICAL EQUILIBRIUM STATE IN TERMS OF STATIC AND DYNAMIC APPROACHES

Іванько А. В.,

к.е.н, доцент кафедри аграрної економіки,
заслужений працівник сільського господарства України
*ВП Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут», м. Ніжин, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ ЗА СТАТИЧНИМ ТА ДИНАМІЧНИМ ПІДХОДАМИ

The essence of economic equilibrium and options of its establishing on different interrelation between demand and supply are revealed in the article. The distinctions of use of static and dynamic approaches for economic equilibrium research and solving of economic issues are described.

Key words: demand, supply, static approach, dynamic approach, economic equilibrium.

Розкрито суть економічної рівноваги та варіанти її встановлення за різного співвідношення між попитом та пропозицією. Охарактеризовано відмінності застосування статичного та динамічного підходів до дослідження економічної рівноваги та вирішення економічних проблем.

Ключові слова: попит, пропозиція, статичний підхід, динамічний підхід, економічна рівновага.

Економіка є багатоаспектною системою суспільства, що функціонує по властивих для неї закономірностях. Такі закономірності відзначаються і у взаємодії між попитом та пропозицією, що відбуваються у процесі функціонування ринку. У свою чергу, ринок є також місцем зосередження відносин та актів з купівлі-продажу товарів та послуг між суб'єктами пропозиції (виробниками) та суб'єктами попиту (споживачами). Ця взаємодія основана на децентралізованому безособовому обміні товарами та послугами за сформованими на ринку цінами.

В економіці будь-якої країни відбувається співвіднесення двох основних сил: попиту та пропозиції. В дійсності відзначаються різні варіанти таких співвідношень: варіант з неузгодженістю між попитом та пропозицією, що проявляється у переважанні або попиту або пропозиції, та варіант з їх збалансуванням, що здебільшого трактується як стан економічної рівноваги.

В теоретичному відношенні категорія «економічна рівновага» трактується як ідеальна та реальна. Ідеальна економічна рівновага означає формування такого стану економічної системи за якого забезпечується повна реалізація інтересів господарюючих суб'єктів у всіх галузях національної економіки. Це може бути досягнуто за дотримання трьох основних умов відтворення: весь створений протягом господарського циклу продукт повинен бути повністю реалізованим; всі підприємці повинні знайти на ринку потрібні їм фактори виробництва, а споживачі предмети споживання. Умовами встановлення стану ідеальної економічної рівноваги є відсутність зовнішніх ефектів та досконала конкуренція.

Стан ідеальної економічної рівноваги в господарській практиці не спостерігається – тобто слід відзначити, що ідеального ринку не існує, внаслідок наявності циклічних і структурних коливань, побочних ефектів у підприємницькій діяльності, безробіття та інфляції.

Проблема економічної рівноваги є однією з центральних в економічній теорії та господарській практиці. Сутнісна характеристика рівноваги економічної системи полягає у

досягненні такого стану, в якому забезпечується стійке і узгоджене функціонування всіх її компонентів. При цьому узгодженість основних пропорцій в економіці забезпечує безперервність процесу суспільного відтворення. Категорія економічної рівноваги є ключовою категорією економічної теорії та економічної політики, що характеризує пропорційність та збалансованість економічних процесів: попиту та пропозиції, виробництва і споживання, матеріальних та фінансових потоків, господарських витрат та результатів.

Рівновага як і більшість економічних проблем є дискусійною проблемою науки і практики. Розгляд еволюції застосування поняття рівновага та економічна рівновага дає підстави зробити висновок щодо її запозичення з фізичних наук, скоріш за все, з механіки. Вже відносно прийнятності запозичення даного терміну відмічалось розходження в економічній науці. На дієвості використання аналогії між станами рівноваги в механіці та економіці висловлювались А. Маршалл [1], В. Парето [2], Дж. Б. Кларк [3] та інші. Серед вчених, які вважали неприйнятним використання таких аналогій слід зазначити Й. Шумпетера [4] та інших.

В контексті дослідження вказаного співвідношення в першу чергу викликає інтерес особливостей встановлення стану економічної рівноваги. Будь-які економічні процеси розглядаються в межах застосування статичного або динамічного підходів. Слід відзначити, що статичний або динамічний стан економічної рівноваги характеризують різні аспекти функціонування економічної системи будь-якого рівня. Зазначені стани можна розглядати як відносно суб'єкта мікро-, так і відносно суб'єкта макроекономіки. Також слід зазначити, що серед науковців відзначається різне співвідношення до дослідження питань встановлення статичної або динамічної рівноваги. Дані питання заторкуються практично у всіх публікаціях присвячених розкриттю закономірностей функціонування ринкового механізму. Серед науковців України дане питання було предметом розгляду таких учених як Кваша С.М. [5], Жемойда О.В. [6], Іванько А.В. [7] та багатьох інших.

При дослідженні економічної рівноваги за статичним підходом розглядаються особливості прояву окремих станів економічної рівноваги. Статична рівновага економічної системи означає наявність такого її стану, що характеризується незмінністю факторних пропорцій.

У свою чергу, динамічна рівновага економічної системи є характеристикою її руху та розвитку, що відбувається в умовах із зміною обсягів та пропорцій виробничих ресурсів. При цьому динамічна рівновага системи забезпечує постійний темп економічного зростання. Дослідження рівноваги за динамічним підходом охоплює сукупність проблем руху економіки та її економічного розвитку, внаслідок яких відбувається порушення рівноваги в попередньому періоді та досліджуються проблеми її досягнення в наступному. Динамічну рівновагу можна розглядати як процес. З точки зору об'єкта управління даний процес характеризує властивість об'єкта зберігати відносно стійку траєкторію розвитку і у випадку наявності збентежуючих впливів на нього факторів зовнішнього середовища утримуватись у межах припустимих відхилень в процесі свого функціонування. Якщо статична рівновага є станом рівноваги в певний обраний момент часу, то динамічна рівновага є певною сукупністю рівноважних станів. При цьому динамічна рівновага означає відсутність (наявність припустимих відхилень) порушення рівноважного стану як в крайні, так і в перехідні моменти руху від одного його рівноважного стану до іншого.

Властивістю ринкової економіки є здатність до саморегулювання. За будь-якого співвіднесення між рівнями попиту та пропозиції ринкова система під впливом вільної конкуренції та гнучкої зміни цін прагне до встановлення стану рівноваги. По кожному товару на основі цієї тенденції у кожний певний момент здійснюється врівноваження попиту та пропозиції на основі певного рівня ціни. Тобто випуск продукції обсяг пропозиції продукції досягає економічно доцільного рівня при мінімальному рівні витрат чинників виробництва.

Ринок по своїй суті є динамічною економічною системою, в межах якої постійно відбувається порушення стану економічної рівноваги та постійне пристосування економіки до нього. Наприклад, за ситуації коли обсяг пропозиції по певному товару не задовільняє попит на нього, на ринку встановлюється висока ціна на товар. Висока ціна на товар за таких умов буде інформаційним сигналом виробникам щодо вигідності його виробництва та пропозиції на ринку. Такий високий рівень ціни буде приваблювати інших виробників, що здійснюють його виробництво щодо збільшення обсягів його виробництва. Наслідком стане залучення капіталу на даний ринок, збільшення обсягів пропозиції даного товару. По мірі насичення ринку, рівень нестачі даного товару (рівень незадоволеності попиту) буде зменшуватись, відповідно чого буде зменшуватись і ціна товару. Таким чином можна зазначити, що у випадку перевищення попиту над пропозицією, на ринку діють сили в напрямі збільшення обсягів його пропозиції та зменшення ціни на нього. В протилежному випадку, за обсягу пропозиції, що перевищує попит, на ринку діють сили в напрямі зменшення обсягів пропозиції та підвищення ціни на товар. Між цими двома зазначеними протилежними станами є усереднений стан, коли рівень попиту дорівнює рівню пропозиції, тобто відсутній дисбаланс між ними. За зазначеного врівноваженого стану на ринку відсутня сила, здатна змінювати обсяг та ціну товару. За такої ситуації споживачі запитують таку кількість товару, що їй пропонується до продажу виробниками. При цьому слід відзначити, що по зазначеній ситуації відбувається співпадіння рівнів попиту та пропозиції.

Слід відзначити, що збалансований стан ринку може встановитись на більш або менш тривалий період часу за певного ряду умов, що в дійсності практично не виконуються і більшою мірою відносяться до уявного «ідеального» прикладу граничного господарства. За будь-яких умов слід відзначити наявність тенденції до встановлення рівноваги між попитом та пропозицією, що оформлюється тенденціями до врівноваження обсягів та цін попиту та пропозиції. Іншими словами можна охарактеризувати рівноважний стан ринку певного товару або групи товарів як стан за якого попит на них дорівнює їх пропозиції. Одними з основних показників, що характеризують стан рівноваги, є показники «кількість рівноваги» та «ціна рівноваги». Кількістю рівноваги буде кількість товару, що відповідає даному стану. В свою чергу, рівень ціни, що характеризує даний стан – буде ціною рівноваги [1].

Таким чином, для різних етапів управління доцільним є дослідження стану економічної рівноваги за статичним або динамічним підходом. В процесі обґрунтування господарських рішень, що може здійснюватись при підготовці програмних та стратегічних документів, доцільним є використання статичного підходу, за яким визначення цілей суспільного розвитку здійснюється з урахуванням наявних суспільних ресурсів. При цьому таке балансове узгодження є потрібним для різних компонентів господарської системи і по своїй суті буде стаціонарним, оскільки розраховано на певний часовий зріз.

Господарська практика характеризується безперервністю економічних процесів, що супроводжуються збентежуючими впливами факторів зовнішнього середовища, які спричиняють порушення стану економічної рівноваги. У зв'язку з цим важливим є забезпечення динамічної рівноваги економічної системи, як її спроможності зберігати рівноважний стан в умовах збентежуючих впливів зовнішнього середовища. При цьому суть динамічного підходу у розгляді економічної рівноваги полягає в обґрунтуванні заходів як з приведення господарської одиниці до стану рівноваги в умовах його порушення, так і в нівелюванні збентежуючих впливів факторів зовнішнього середовища для формування передумов рівноважного функціонування економіки.

Розгляд зазначеного дає нам підстави зробити висновок, що в дійсності стан ринку постійно характеризується коливанням навколо «ідеального» врівноваженого стану як в одну, так і іншу сторону при наявності постійної тенденції повернення до нього. Поряд з цим, слід відзначити таку властивість рівноваги – даний стан може встановлюватись за будь-якої кількості товару або за будь-якої високої ціни. Таким чином, стан ринку, за якого

відбувається врівноваження між рівнями попиту та пропозиції, є станом економічної рівноваги як результату економічної динаміки.

При цьому завдяки регулюючим заходам економічну систему можна привести до стану економічної рівноваги відповідно до ринкових реалій, в умовах недосконалої конкуренції та екстерналіях господарської діяльності, що ефективно можна здійснити у межах динамічного підходу.

Література:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл.–М. : Издат. группа “Прогресс”, 1993. –Ч. 1.– 414 с.
2. Блауг М. Економічна теорія добробуту Парето / Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер. с англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2001. – С. 523–527.
3. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк ; пер. с англ. Д. Страшунского, А. Бесчинского ; под ред. Л. П. Куракова.–М. : Гелиос АРВ, 2000. –367 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982 - 455 с.
5. Кваша С. М. Напрями удосконалення механізмів формування ринкової рівноваги на ринках сільськогосподарської продукції / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 161-167.
6. Жемойда О. В. Напрями формування пропозиції на ринку агропродовольчої продукції України : монографія / О. В. Жемойда. - Київ : ННЦ "Ін-т аграр. економіки", 2014. - 376 с.
7. Іванько А. В. Національна економіка : навч. посібн. / А. В. Іванько. – Ніжин : Видавець ПП Лисенко М. М., 2015. – 792 с.

Ivanilov O.S.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Dmitriev I.A.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Kharkiv National Automobile and Highway University

THE SOCIAL ASPECTS OF THE ECONOMY OF UKRAINE

Іванілов О.С.,

д.е.н., професор

Дмитрієв І.А.

д.е.н., професор

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

The totals of the socio-economic transformations in the national economy for 25 years are analyzed. The reasons for the failure of market transformations in Ukraine are clarified. The need in the establishment of a new economic policy, where the main element should be the strategic targeting, is proved. The main tasks of economic and social policy, whose solution, in authors opinion, will ensure the progressive economic development, are determined.

Keywords: *market transformation in Ukraine, formation of the national economic system, trust deficit, social policy, new economic policy.*

Проаналізовано підсумки соціально-економічних перетворень у національній економіці за 25 років. Розкрито причини невдач ринкової трансформації в Україні. Доведено потребу у відбудуванні нової економічної політики, в якій основним елементом повинне стати стратегічне цілепокладання. Визначено основні завдання економічної і соціальної політики, розв'язання яких, на думку авторів, забезпечить поступальний економічний розвиток.

Ключові слова: *ринкова трансформація в Україні, формування національної господарської системи, дефіцит довіри, соціальна політика, нова економічна політика.*

Сучасній державі належить найважливіша і найвизначальніша роль у соціально-економічному розвитку суспільства та вирішенні проблеми бідності. Держава виникла в надрах суспільства на певному ступені його зрілості.

Для здійснення порівняння України з країнами світу використаємо прийняте ООН групування країн: економічно високорозвинені країни; країни, що розвиваються; країни з перехідною економікою (від планової до ринкової). При цьому до третього типу, який

фактично виник на початку 90-х років ХХ ст., належать колишні соціалістичні країни, які здійснюють економічні перетворення з будівництва ринкової економіки [1].

Наша країна обрала європейський напрямок розвитку й і намагається сьогодні досягти стабільності економіки та подолати поширення бідності шляхом задоволення найнеобхідніших життєвих потреб значної частини населення. На жаль, рівень доходів залишається надто низьким, щоб досягти європейських життєвих стандартів для більшості громадян України. Тому, говорячи про бідність, ми маємо на увазі малозабезпечених громадян, групи населення з низькими грошовими доходами, найменш соціально захищені верстви населення, які вилучені з економічних, політичних та культурних форм діяльності та поширених середніх моделей життя в країні.

Сьогодні можна говорити, що вирішенню проблеми бідності заважає не тільки економічна криза, яка зменшує економічні можливості держави, але й поява в Україні в 2014 р. військової агресії Росії в зоні проведення антитерористичної операції (АТО) в Донецькій та Луганській обл., анексія території АР Крим. Проведення військових дій України на зоні АТО вимагає від держави значних ресурсів, які б могли бути витрачені на подолання бідності.

Крім того, дії в зоні АТО породили в нашій країні «нову бідність», яка раніше не існувала, - це люди-переселенці, які відразу опинились без житла, грошей та швидко поповнили ряди бідного населення. На сьогодні подолання « нової бідності » потребує негайних дій держави та суспільства.

Економічна криза та військові дії на сході нашої країни значно ускладнюють проблему бідності. Оптимальним варіантом розв'язання цієї проблеми є поєднання активної соціальної політики, спрямованої на відновлення і зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення.

Після проголошення Україною незалежності та вибору курсу на створення правової демократичної держави почався принципово новий етап економічного життя суспільства. Але на цьому етапі господарський організм опинився в кризовій ситуації: розбалансованим, із зруйнованими звичайними господарськими зв'язками. Відбулася глибока структурна деформація виробництва, яка характеризувалася значною відсталістю галузей споживчого комплексу з потужності і технологічного стану, зношеністю значної частини основних засобів на виробничих підприємствах. Жорсткі методи командно-адміністративного управління, всілякі дотації, директивний перерозподіл фінансових ресурсів і т.ін. не давали можливості здійснювати різні структурні перетворення. Після переходу на нові методи управління виявилися всі ці недоліки, які накопичувалися тривалий час, дуже стримуючи реформи.

Формування ринку в Україні збіглося з глобальними структурними реформами, які здійснюються на основі перетворення як матеріально-речової, так і соціально-економічної структури суспільного виробництва.

В процесі "шокового" переходу до ринку і різкого ослаблення державних важелів в Україні сформувалися і продовжують формуватися великі олігархічні структури. Природно, при такому розкладі економічна політика не могла бути ні ліберальною, ні соціально орієнтованою, ні патерналістською. В Україні сформувалися олігархічно-капіталістична модель, що підкоряє громадські інтереси інтересам великого капіталу і великих чиновників, які не зацікавлені в значних витратах на інноваційні розробки (включаючи розвиток фундаментальних досліджень), передових технологіях та у формуванні на цій основі доступного ринку вітчизняних споживчих товарів.

На сучасному етапі для України настав момент, коли необхідно визначитися із довготривалим вибором найбільш ефективної стратегії економічного розвитку.

Здійснювані державою перетворення системи суспільних відносин з метою підвищення добробуту населення, декларовані в Конституції, в реальному житті здійснюються дуже повільно.

Добробут населення як соціально-економічна категорія відображає рівень реальних доходів, що задовольняють матеріальні і культурні потреби населення. По суті, добробут відображає рівень і якість життя.

Подивимося, як реалізуються на практиці постулати Конституції України.

25-річний період існування України як незалежної держави дає серйозні підстави для оцінки тих результатів, яких досягнуто в соціально-економічній сфері. Така оцінка передбачає дослідження як внутрішніх, так і зовнішніх причин, які привели до наявних результатів. Відсутність теоретичного аналізу наслідків проведених ринкових перетворень, невизначеність соціально-економічних орієнтирів відносно майбутнього стають однією з головних перешкод на шляху сталого економічного розвитку нашої країни.

Теоретичний аналіз підсумків реформ дозволяє сформулювати нові контури економічної політики на сучасному етапі.

Як правило, успішність перетворень оцінюється вітчизняними і зарубіжними експертами за певними критеріями: за ступенем розвитку політичної демократії; за ефективністю функціонування створених інститутів ринку; за рівнем добробуту громадян. Після 25 років соціально-економічних трансформацій результати свідчать про достатньо скромні досягнення з позицій названих критеріїв.

У країні не створено, подібно до інститутів європейської демократії, демократичні інститути, які б сприяли консолідації українського суспільства і стабільності в політичній сфері. Також відсутні ефективні інститути ринку, що створювали б передумови для успішних соціально-економічних перетворень. Що ж до рівня життя громадян України, то він виявився одним з найнижчих у Європі.

Сьогодні, після 25 років соціально-економічних перетворень, політичні еліти не можуть забезпечити суспільний консенсус і створити умови для сталого поступального розвитку країни по шляху соціального прогресу. В цьому зв'язку напрошується запитання: як потенціально багата країна, яка на початку перетворень за всіма соціально-економічними критеріями (насамперед, за динамікою ВВП) відповідала Польщі, Румунії, Туреччині та мала один з найкращих наборів вихідних ресурсів (освічене і працелюбне населення, виробничий потенціал, природні умови, географічне положення і т.ін.), не змогла вміло розпорядитися такою сприятливою спадщиною?

Однозначної та простої відповіді на таке складне запитання немає, і спроби знайти її є безуспішними.

За 25 років, тобто до 2015 року, не побудовано жодного заводу, жодної фабрики, слабо оновлювалися основні засоби на нечисленних діючих підприємствах, продукція машинобудування не є конкурентоспроможною, зростає рівень безробіття і, як наслідок, злочинство, бандитизм.

Досить розглянути економічні показники діяльності української економіки за 2016 рік.

За даними Міністерства доходів і зборів України:

- доходи державного бюджету склали на 1,7% менше, ніж планувалося;
- податкові органи забезпечили надходження в 2016 році 283,017 млрд. грн., що на 30,9% перевищує показник 2015 року, але на 5% нижче плану на 2016 рік;
- загальна сума державного і гарантованого державою боргу України на 01.01.2017 року склала 70,97 млрд. дол., що на 8,3%, або на 5,47 млрд. дол., більше показника на початок 2016 року.

У гривневому еквіваленті загальна сума державного боргу на кінець грудня 2016 року становила 1,930 трлн. грн., що на 22,7%, або на 357,58 млрд. грн., більше показника на початок року. З урахуванням оцінок номінального ВВП України за 2016 рік, оприлюднених Національним банком України, на рівні 2,358 трлн. грн. показник держборгу на кінець року склав 81,8% ВВП [1].

У 2016 році інфляція склала 12,4%. Це означає, що в порівнянні з груднем 2015 року в грудні 2016-го споживчі ціни підвищилися на цей показник. Нагадаємо, що в 2015 році була зафіксована інфляція 43,3%, в 2014 – 25%, в 2013 році інфляція становила 0,5%. При цьому відбувається падіння гривні, що сприяє підвищенню рівня інфляції, зниження добробуту населення країни [2].

З 16 по 20 грудня 2016 року в усіх регіонах України за винятком Криму і окупованих територій Донецької і Луганської областей було проведено загальнонаціональне дослідження Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва спільно з соціологічною службою Центру Разумкова.

Опитування мало на меті з'ясувати думку експертів щодо основних підсумків 2016 року для України та прогнозів на 2017 рік. Всього було опитано 55 експертів.

Найважливішою позитивною подією 2016 року в Україні експерти однозначно назвали впровадження електронного декларування, початок роботи нових антикорупційних інституцій, санацію банківської сфери, яка включає в себе націоналізацію «Приватбанку», посилення армії.

Серед негативних моментів – продовження конфлікту на Донбасі; невдачі в економічній сфері – недостатній темп відновлення економіки; повільний хід економічних реформ; надзвичайно низький життєвий рівень значної частини населення.

З семи оцінюваних сфер суспільного життя тільки дві експерти оцінили позитивно: рівень демократії – 5,8 балів за 10-бальною шкалою і стан свободи слова – 6,5 бала. Найбільш негативні оцінки отримали: рівень дотримання законності – 3,4 і високий рівень корупції – 7,8 бала.

Економічна ситуація хоча і оцінювалася експертами невисоко – 3,6 бала, проте в порівнянні з 2015 роком оцінка зросла на цілий бал (2,6 бала).

Кілька покращилися також оцінки стану свободи підприємництва – з 4,1 до 4,6 бала.

У той же час на думку опитуваних громадян, в більшості сфер життя положення в Україні в 2016 році істотно погіршилось. Найбільш негативні зміни відбулися в цінах і тарифах – тут погіршення зазначили 88,5% населення, в економічному становищі України (77%), у рівні стабільності (75%), впевненості громадян у завтрашньому дні (74%), рівні добробуту сім'ї (73 %).

Крім того, переважно погіршення ситуації було відзначено в сфері боротьби зі злочинністю (62%), у сфері ставлення громадян до влади (59%), в охороні здоров'я (54%), в оплаті праці (54,5%), соціальному захисті (49%), пенсійному забезпеченні (49%), дотриманні законності державними службовцями (43%).

Єдиною сферою, де громадяни відзначили поліпшення ситуації, є обороноздатність країни – зміни на краще позначили 40% населення (на гірше – 21%). Розділилися думки щодо міжнародного іміджу України: 27% громадян вважають, що імідж змінився на краще, 32% – на гірше і 27% думають, що він не змінився. В цілому ситуація в країні, на думку 73% населення, змінилася на гірше.

Лише 17% населення впевнені, що Україна здатна подолати існуючі проблеми і труднощі в найближчі кілька років, 49% вважають, що це станеться, але в більш віддаленій перспективі, а 19,5% взагалі переконані в неспроможності країни [1, 2, 3, 4].

Доцільно зіставити думку національних експертів з проблем економіки та політики з думками зарубіжних фахівців.

На Всесвітньому економічному форумі в Давосі був озвучений рейтинг глобальної конкурентоспроможності держав у 2016 році.

Як відзначають експерти, абсолютно провальними для України можна назвати групу позицій: «Розвиток фінансового ринку» (130 місце), «Інституційне середовище» (129) і «Макроекономічне середовище» (128) – основні індикатори, що визначають «стан здоров'я» економіки і її можливостей для ефективної конкуренції. Простіше кажучи, грошей немає, а

ті, що є, не працюють через огидну організацію кредитування виробництва і проектів розвитку.

Три роки (2014-2016 рр.) «рішучих реформ» позаду, а загальні показники України в рейтингах Всесвітнього економічного форуму наступні: 2014/15 рік – 76 місце (з 144); 2015/16 рік – 79 місце (з 140); 2016/17 рік – 85 місце (з 138). За розвитком фінансових ринків: 2014/15 рік – 107 місце (з 144); 2015/16 рік – 121 місце (з 140); 2016/17 рік – 130 місце (з 138) [1, 2, 4].

Неприваблива динаміка, в якій війна на сході країни, на думку експертів, в ряду негативних факторів займає далеко не перше місце.

Значний негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві, надає тіньова економіка.

Висновки.

1. Наприкінці 1980-х років проринковим законодавством було створено правові передмови для перетворення державних підприємств на товаровиробників, в подальшому – на приватизовані підприємства, а планової економіки – на ринкову.

Проведення приватизації без наявності ринкових інститутів сформувало іншу систему відносин, яка закріпилась у суспільній свідомості як суспільна норма і сформувала у підприємців відповідний менталітет. Оскільки інституціональні реформи хронічно відставали від потреб у них ринкової сфери, що формувалася, то бізнес-середовище замінювало необхідні інститути на їх сурогати: замість повноцінної національної валюти використовували іноземну; замість податків – відкуп від податкових органів; замість державної судової системи – приватні переговори і зобов'язання і т.д.

У підсумку склалась така соціально-економічна система, яка почала жити не за законами, а «за поняттями».

При цьому задекларовані владою цілі, що передбачали створення «прозорої» та конкурентної ринкової економіки та забезпечення високого соціального захисту громадян, виявилися просто ідеологічною ширмою для розв'язання певних практичних завдань.

2. У нашій країні в умовах низького рівня життя населення та низьких соціальних стандартів вирішення проблеми бідності залишається складною політичною, економічною та соціальною проблемою, що потребує свого вирішення. Тому в умовах ринкової економіки держава повинна нести відповідальність за рівень бідності і рівень безробіття, монополізм, надмірну диференціацію доходів населення, соціальні стандарти і гарантії тощо, а роль держави у регулюванні соціально-економічних процесів повинна зростати. Подолання бідності виходить за межі економіки і залежить від прийняття політичних рішень в інтересах усіх верств населення та передбачає досягнення більшої згуртованості суспільства з її вирішення. Основним засобом подолання бідності є зростання ВВП і вдосконалення механізму його розподілу, підвищення конкурентоспроможності економіки. Для прискореного економічного росту та підвищення доходів на душу населення необхідне постійне зростання продуктивності праці.

3. Для стабілізації макроекономічної ситуації в Україні потрібна фінансова допомога МВФ. Щоб забезпечити прогнози параметри програми МВФ (зростання ВВП на 2%; інфляція на рівні 3-5%; стабільний курс гривні; тощо), необхідним є запуск нової моделі господарювання.

Цей запуск зумовлений не тільки втратою динамізму в розвитку і стагнацією економіки, але й зниженням якості життя населення, загостренням проблеми бідності.

4. Для переходу до сталого економічного зростання необхідно вибудувати нову економічну політику. Проте внаслідок політичних та економічних подій останніх років система стратегічного цілепокладання як основного елемента економічної політики виявилася розмитою, об'єктом уваги керівників країни є короткострокові завдання, на розв'язання яких і спрямовано антикризові урядові програми, погоджені з МВФ.

Але, крім макроекономічної стабілізації, головне завдання у короткостроковій перспективі повинно полягати в забезпеченні реального сектору економіки не стільки інвестиційними ресурсами, скільки необхідним оборотним капіталом. Це означає налагодження кредитування підприємств реального сектору, і насамперед – експортоорієнтованих, які б могли, наприклад, заповнити виділені Україні експортні квоти ЄС, а також забезпечити поставки на інші зовнішні ринки.

Наступний, середньостроковий, етап у розвитку вітчизняної економіки – стабілізація споживчого попиту і розширення інвестиційної активності. Ці фактори можуть стати головними у процесі відновлення економічного зростання у найближчі 3-5 років. Але запуск виробництва інвестиційних товарів залежатиме від того, чи вдасться запуснути інвестиційний механізм у галузях, зорієнтованих на випуск експортних товарів, тобто на конкурентоспроможні виробництва. Тут уже не обійтись без активної промислової політики вирощування лідерів національної економіки, здатних виробляти конкурентні товари.

На цьому етапі мають бути ліквідовані відтворювальні диспропорції між нормами нагромадження і заощадження, оскільки при їх збереженні інвестиційних ресурсів для розширення інвестиційної активності не буде.

Запустити механізм перерозподілу ресурсів до інвестиційно активних підприємств повинні фінансово-банківська система та інші інститути розвитку (в тому числі і міжнародні).

Важливим елементом економічної політики повинно стати також і довгострокове прогнозування з розробкою системи стратегічного цілепокладання. Країні необхідна довгострокова програма національного розвитку, побудована на широкому суспільному діалозі про майбутнє. Такі програми довгострокового прогнозування було прийнято і успішно реалізовано у Фінляндії, Південній Кореї, Сінгапурі, Китаї.

В основу програми мають бути покладені темпи зростання ВВП, вище від середньосвітових, тобто на рівні 4-6%. Без таких темпів реалізувати стратегії «наздоганяючого» розвитку не можна.

Таким чином, програма стратегічного планування (прогнозування) повинна включати коротко-, середньо- і довгостроковий етапи.

В роботі набуло подальшого розвитку положення щодо необхідності розробки нової економічної політики, нової моделі національного розвитку, тому що в існуючій політико-економічній моделі відсутній механізм ефективного використання виробничого потенціалу, який би забезпечував стале економічне зростання, а також не створено дійових ринкових інститутів, які є передумовою для цивілізованих форм взаємовідносин між господарськими агентами.

Література:

1. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна: 2000-2015. Національна доповідь. Матеріали для обговорення: перший проект доповідей станом на 6 липня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.idss.org.ua/.../2015%20MDG%20Ukr%20Report%20DRAFT.pdf>. – Заголовок з екрану.
2. Сайт Міністерства доходів и сборов України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiWins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/4656-55.html>. – Заглавие с екрана.
3. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Заглавие с экрана.
4. Gross capital formation (% of GDP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.Worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>. – Заголовок з екрану.

Kolodiychuk A.V.

PhD, Ass. 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*

PREDICTION ALGORITHM OF KEY PARAMETERS OF THE MATERIAL-TECHNICAL COMPONENT OF THE SECTOR INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN 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

АЛГОРИТМ ПРОГНОЗУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПАРАМЕТРІВ СТАНУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

The article suggested and substantiated prediction algorithm of the main parameters of logistic component of the ICT sector in Ukraine. The corresponding figures are calculated by 2022 the scale of information and perspectives of Ukraine's economy in the future are outlined. In addition, the need for extensive innovation in Ukrainian IT and telecommunications sector is proven, they are still far behind the leading or even mediocre digital economies.

Keywords: *algorithm, parameters, information and communication technologies (ICT), sector, forecast, extrapolation, the absolute increase, trend.*

У статті запропоновано і обгрунтовано алгоритм прогнозування головних параметрів стану матеріально-технічної складової ІКТ-сектору України. Розраховано відповідні показники до 2022 року та окреслено перспективи масштабів інформатизації економіки України в майбутньому. Крім того, доведена необхідність широкого впровадження інновацій в українські ІТ-сферу і телекомунікації, які поки що значно відстають від провідних і навіть посередніх цифрових економік світу.

Ключові слова: *алгоритм, параметри, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), сектор, прогноз, екстраполяція, абсолютний приріст, тренд.*

Показники галузевого розвитку, котрі описують головні параметри матеріально-технічної складової українських ІКТ ілюструють ключові параметри сучасного стану розвитку даної сфери. Проте, неможливо досліджувати майбутній стан ІКТ без складання імовірного, аргументованого (на підставі системи фактів і доказів, виражених галузевими показниками) судження про стан об'єктів ІКТ, проходження процесів інформатизації й телекомунікації в майбутньому або альтернативних шляхів і строків досягнення певних результатів [2, 6], тобто складання прогнозу. Для прогнозування цих показників розвитку ІКТ та окреслення тенденцій їхнього розгортання в майбутніх періодах скористаємося методами екстраполяції часових рядів даних, суть яких полягає в пролонгуванні прояву закономірнісних тенденцій, які встановилися у допрогнозний період, на майбутні чітко визначені часові лаги. Група даних методів припускає константний набір чинників впливу на зміну того чи іншого показника, а також збереженні тенденцій, котрі склались в минулих часових періодах. До складу даної групи входять три ключові методи екстраполяції: метод середнього коефіцієнта зростання, метод середнього абсолютного приросту та метод екстраполювання трендів.

Тепер здійснимо розрахунок прогнозованих значень показників стану матеріально-технічної складової вітчизняних ІКТ на період до 2022 року.

У першому випадку процедура прогнозування вихідних показників здійснюється на основі середнього коефіцієнта зростання \bar{K}_p , котрий розраховується за наступною формулою:

$$\bar{K}_p = \sqrt[n-1]{\frac{O_n}{O_1}},$$

в якій n – кількість років заданого часового ряду.

В підсумку, прогнозоване значення показника визначається так:

$$\bar{y}_{n+T} = y_n * k_p^T,$$

де T – число років, яке становить часовий проміжок прогнозування.

У другому випадку застосовуємо для здійснення прогнозування метод середнього абсолютного приросту. Він розраховується за такою формулою:

$$\Delta y = \frac{y_n - y_1}{n - 1},$$

де: y_n – значення показника в поточному році; y_1 – значення прогнозного показника в базовому році.

В результаті, для вирахування прогнозованого значення показника використовуємо наступний формульний вираз: $\bar{y}_{n+T} = y_n + \Delta y * T$, в якому T – число років, яке становить часовий проміжок прогнозування.

Відповідним чином прогнозуємо значення обраних нами показників на наступні 8 років прогнозного періоду.

Третій, заключний, метод базується на використанні процедури екстраполяції трендів. В даному випадку використовується математична залежність – рівняння тренду, яке має вигляд:

$$y = f(t) + \varepsilon_t,$$

де $f(t)$ – детермінована компонента процесу (у нас кількісна зміна відповідного показника стану матеріально-технічної складової ІКТ в часі t); ε_t – випадкова (стохастична) компонента процесу.

Детерміновану компоненту описують різноманітними залежностями, серед яких лінійна, квадратична, степенева, гіперболічна, логарифмічна, експоненціальна; в той же час її побудова здійснюється на базі передпрогнозного часового лагу, при цьому вид залежності обирають з огляду на характер зміни значень показника за передпрогнозний період.

Слід зазначити також, що при сталих умовах розвитку тенденцію зміни прогнозованого показника рівняння тренду має спрощений вигляд: $y = f(t)$.

Загалом прогнозне значення y_{n+m} показника в останньому році періоду здійснення прогнозу розраховують як значення функції $f(t)$ при $t=n+m$, де n – кількість років передпрогнозного періоду, m – кількість років періоду прогнозування, зокрема в математичному вираженні це виглядає так:

$$y_{n+m} = f(n + m).$$

Якщо говорити про стохастичну компоненту ε , то її задача полягає в коректуванні розрахункових прогнозних значень аналізованого показника.

Чисельні значення показників для періоду прогнозування по роках одержуються через підстановку відповідаючого періоду порядкового номера року $n+1, n+2, \dots, n+m$ періоду прогнозування в отримане для показника рівняння тренда, в якому m – кількість років періоду здійснення прогнозування. Тут ми приймаємо, що $m=8$.

Підсумкова таблиця прогнозних значень показників стану матеріально-технічної складової ІКТ матиме вигляд (табл. 1).

Як показують результати здійсненого нами прогнозу основних параметрів розвитку матеріально-технічної складової вітчизняних ІКТ, тенденції зростання обсягів Інтернет-аудиторії та контингенту мобільних абонентів в майбутньому зберігатимуться, натомість в подальшому спостерігатиметься скорочення основної телефонної мережі. Зокрема, очікується, що до 2022 року за першим методом розрахунку місткість Інтернет-аудиторії зросте в 2,84 рази, за другим методом – лише в 1,67 рази, за третім методом – в 1,36 рази. В свою чергу, кількість абонентів мобільного зв'язку за першим розрахунковим підходом збільшиться до 2022 року на 15,07%, за другим підходом – на 13,11%, за третім підходом – на 22,34%.

Прогноз основних показників стану матеріально-технічної складової ІКТ в Україні на період 2015-2022 рр.

№ п/п	Показники	Роки							
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Розрахунок за методом середнього коефіцієнта зростання									
1.	Місткість Інтернет-аудиторії України, тис. осіб	6839,12	7938,08	9213,63	10694,15	12412,57	14407,12	16722,16	19409,21
2.	Кількість абонентів мобільного зв'язку, тис. осіб	62409,50	63673,91	64963,94	66280,11	67622,93	68992,97	70390,76	71816,87
3.	Кількість одиниць основної телефонної мережі, тис. апаратів	9727,62	9346,66	8980,62	8628,92	8290,99	7966,30	7654,32	7354,56
Розрахунок за методом середнього абсолютного приросту									
1.	Місткість Інтернет-аудиторії України, тис. осіб	6511,34	7130,38	7749,42	8368,46	8987,50	9606,54	10225,58	10844,62
2.	Кількість абонентів мобільного зв'язку, тис. осіб	62337,60	63505,00	64672,40	65839,80	67007,20	68174,60	69342,00	70509,40
3.	Кількість одиниць основної телефонної мережі, тис. апаратів	9676,42	9228,74	8781,06	8333,38	7885,70	7438,02	6990,34	6542,66
Розрахунок за методом екстраполювання трендів									
1.	Місткість Інтернет-аудиторії України, тис. осіб	6453,8	6846,0	7211,6	7555,3	7880,2	8189,0	8483,8	8766,1
2.	Кількість абонентів мобільного зв'язку, тис. осіб	64022,0	65892,7	67818,0	69799,5	71839,0	73938,0	76098,4	78321,9
3.	Кількість одиниць основної телефонної мережі, тис. апаратів	10288,2	9927,4	9579,2	9243,3	8919,1	8606,3	8304,5	8013,3

* складено автором

Перелік заданих часових рядів для прогнозування і рівнянь трендів розміщено в табл. 2.

Задані часові ряди для показників стану матеріально-технічної складової ІКТ в Україні і відповідні їм рівняння часових трендів

№ п/п	Показники	Роки						Рівняння часового тренда
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	
1.	Місткість Інтернет-аудиторії України, тис. осіб	2797,1	3661,2	4178,0	5063,4	5957,4	5892,3	$y = 2731,8x^{0,4418}$
2.	Кількість абонентів мобільного зв'язку, тис. осіб	55333,2	53928,8	55576,5	59343,7	62458,8	61170,2	$y = 52333e^{0,0288x}$
3.	Кількість одиниць основної телефонної мережі, тис. апаратів	12362,5	12286,0	12157,7	11741,1	11428,5	10124,1	$y = 13209e^{-0,0357x}$

* складено автором

Кількість одиниць основної телефонної мережі, навпаки, впаде до 2022 року: за першим методом розрахунку – на 24,4%, за другим методом розрахунку – на 32,39%, за третім методом – на 22,11%. Незважаючи на достатньо значні розбіжності в прогностичних оцінках різних методичних підходів, загальна тенденція все-таки зберігається за всіма трьома методами. В той же час неможливий безкінечний ріст мобільної мережі і охоплення ним всього дорослого населення; це означає, що подальший розвиток даного виду зв'язку можливий лише за впровадження революційно нових інноваційних технологій.

Література:

1. Глівенко С.В. Економічне прогнозування : навчальний посібник / Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М. – Суми : Університетська книга, 2001. – 207 с.
2. Грабовецький Б.Є. Планування та економічне прогнозування : навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 66 с.

Kolomina O.B.

Assistant

Odessa National Polytechnic University, Ukraine

ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Коломіна О.Б.

асистент

Одеський Національний Політехнічний Університет, Україна

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

The modern economy, like the society in general, is in a post-industrial phase of development and obumovlyaye transition to a new level, called the new economy (knowledge economy). That the conditions of the knowledge economy bright ideas, creative thinking, setting new tasks, clear methods of implementation contribute to income generation, and intellectual capital becomes the dominant factor in economic development. Today it is intellectual capital determines the rate and level of development as a separate enterprise and the national economy. The article presents the results of research in the intellectual development of Ukraine; analyzed the educational level of the population of Ukraine.

Keywords: *intellectual capital, intellectual activity, intellectualization*

Сучасна економіка, як і суспільство в цілому, перебуває у постіндустріальній фазі розвитку та обумовляє перехід на новий рівень, який називають новою економікою (економікою знань). Саме за умов економіки знань яскраві ідеї, креативне мислення, постановка нових задач, чіткі методи їх реалізації сприяють отриманню доходів, а інтелектуальний капітал стає домінуючим чинником економічного розвитку. Сьогодні

са́ме інтелектуальний ка́пітал ви́значає темп і рівень розвитку як окремого підприємства, так і національної економіки. У статті викладено результати досліджень у сфері інтелектуально розвитку економіки України; проведено аналіз освітнього рівня населення України.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальна діяльність, інтелектуалізація

At this stage of human existence, global educational community is emerging increasingly, which determined a new level, called intellectual capital. Today almost every modern company needs a cultural, educated employee who would be versatile and able to generate ideas, which constantly introduce innovations. The man as the main carrier of information and knowledge becomes a prominent factor in social and economic progress.

Ukraine as a young state just must take part in the process of globalization. First of all, it is development that will have appropriate strong impact on economic, technological and social issues of today.

The future of Ukraine depends on what targets it chooses for itself in the XXI century, whether it forms a powerful intellectual potential and is able to use it fully in order to fit worthily into the world community.

The complexity of the processes that take place in the world now require in-depth and profound understanding of current changes. Today, the humanity has entered the post-industrial development path where the competitiveness of the countries are defined by priorities of knowledge, innovation and information.

Generally, the subject of intellectual capital and its development and impact on the economy and on the society in general have recently interested a lot of scientists. Significant contribution to the development of scientific knowledge and practical use of the results of the intellectual activities research were acquired in the twentieth century due to works of G. Becker, D. Bell, M. Blaug, J. Galbraith, E. Denison, P. Drucker, V. Inozemtsev, M. Castells, B. Leontiev and others.

A big contribution to world scientific knowledge in the research of intellectual capital has been made by such Ukrainian scientists as Yu. Amosov, V. Bazylevych, D. Bogynya, A. Butnik-Siversky, M. Voronina, N. Havkalova, O. Grishnova, V. Hrynkova, V. Geyets, P. Eshchenko, O. Komyakov, O. Kendyukhov, V. Kutsenko, O. Morozov, Yu. Pakhomov, V. Sizonenko, O. Strizhak, V. Mandybura, A. Chukhno, I. Yaremko and others.

However, despite the fact that a large number of scientists study the topic of intellectual capital, there is still no clear concept of this term. Although, the content of the concept of intellectual capital continues to develop and requires scientific generalization and systematization of already existing theses. It also requires further development of theoretical aspects of its formation features, development and its use in Ukraine.

Ukraine is on the industrial stage of development. However, in the view of the foreign policy vector about our country entrance into the European Union, there is the actual issue of the use of post-industrial society heritage taking into account the experience the national transformation economy. The successful reform of the national economy crucially depends on not only market reforms but also the widest involvement and use of new resources, which are appropriate in the industrial society.

Therefore, the choice of this topic is determined by the need to study the ways of effective use of intellectual capital in economic development, in training the specialists of new formation through the modernization of appropriate educational activities. It is important to uncover the theoretical and methodological foundations of the concept of knowledge, its nature and structure, place and role in the progress of the economy and society.

Because there is excessive growth of knowledge and information in any process, the dependence of economic and social development of intellectualization increases so much. In fact, one of the conditions of economic progress is intellectual activity. And to create this condition we need not less important resource - intellectual capital [1].

Today the quality of intellectual capital depends primarily on people; they develop only by satisfying human needs, the important role is played by the development of education, science, culture. At present there was such situation that the main role in economic and social life of

developed countries is played by the service sector, which generates 70% of jobs and tends to increase the demand for human resources, requiring highly skilled employees. In highly developed countries of the world a motive to labour as wages, which in the past occupied a leading position, begins to give the content of work, opportunities for self-development, the prospect of further professional and social growth and others, evidenced by the results of sociological surveys. The increasing role of information and knowledge as factors of production, is characterized by such changes in the economic system of society:

1. A fundamental change in the material-technical base of production, due to the fact that there was an increased level of automation, added information resources and computers with the world of the Internet;

2. High level of development of information technology has led to the emergence of new forms of organizational-economic relations and the emergence of new products and services;

3. New forms of labor, which creates opportunities for decentralization and de-urbanization of production. One of these forms is the so-called telepraca, i.e. remote work, it reduces production costs, improves the environment, contributes to the development of network economy (as a form of information economy), employment and underemployment, as well as to strengthen the position of individual entrepreneurs, very small firms and microenterprises;

4. Since the main resource is intellectual capital, we can assume that part of the production, allegedly goes into people's minds, including the special role played by those who create new values, the so-called innovators [2].

5. Social organization of production undergoes considerable changes, the work ceases to be economic duress, because intellectual work requires the priority of the individual employee, because such a work is fluent in information and knowledge and does not depend on ownership of the means of production, it has a high mobility;

6. Implemented structural changes at micro and macro levels of the economic system, the globalization of business. An example of changes at the micro level is the fact that there is a new type of enterprises that operate on a computer on the Internet using a separately functioning and geographically dispersed employees, and have almost no assets. Also the information economy is characterized by the emergence of virtual corporations. In order to win the competition, companies have to deal with a large number of constantly changing alliances. Terms of use of the Internet eliminates the need for intermediaries, traders interact directly with the producers, reduced the number of warehouses, value chain production operations are transformed into value networks. At the macro level is the emergence of a new sector – the information industry, the merger of computer technology (computer technology, software development, implementation of services for their service), communications (Internet, telephone, cable TV, satellite TV, radio) and content (libraries, archives, publications, information services, entertainment).

It can be mentioned that the educational level of the population in Ukraine is growing. A number of educated persons per 1000 people is increasing: with higher education from 95 to 129 people, with secondary education - from 285 to 349 people. However, education in Ukraine is unfortunately, not available, among 6-17 year-olds only 78.6% attend school, only 60-70% of young people get secondary education.

There are many reasons for this unsatisfactory situation; here are a few of them:

- insufficient financing, educators more and more often refuse to work for such meager wages, young people, in their turn, see no need to waste their time in unsuitable (with poor infrastructure and unqualified personnel) educational establishments;

- the poor state of children's health as a result of insufficient funding of medicine;

- insufficient quality control (lack of QC not only of students' knowledge but also of teachers' one) [3].

In Ukraine there is powerful intellectual potential, but now it is almost not used. The advantages of Ukraine is its natural, scientific, educational, cultural, spiritual potential. Therefore

there is a need for transforming this potential into persistent competitive advantage in the market as intellectual capital, creating its own model of development and support.

Concentration of intellectual, financial, natural and recreational resources within certain organizations will allow the country to take part in important researches carried out in the world. Information union of Ukraine with the global environment will create conditions for the formation and development of modern industrial society based on intellectual resources. An innovative type of development of the national economy should be based on promoting and developing ideas and innovations that would be a background for the introduction of new technologies as the basis for an effective competitiveness of modern economy.

Intellectualization of work causes the development of its creative nature. This means human development, its movement to a higher level of expressing the personality, development of skills and talents. At the same time, human development and growth of intellectual capital determines the need to improve the quality of life, overcoming poverty, inequality, respect for nature, that is the environment of human activity, democracy development, liberalization of the economy, the expansion of social and economic human activity.

Formation and development of intellectual capital clearly shows that not only economic indicators, but also achievements in human development, its personality and mental and physical abilities, increasing its role in the life society, determine the effectiveness of country policy [4].

Intellectual capital as a new concept is largely evident in developed countries. The analysis of social economic development of the national economy suggests that the concept of "intellectual capital" is not really recognized by the society and therefore is not implemented properly in social life. It is caused by the fact that Ukraine remains at the industrial stage of development. However, with the influence of globalization there is spread and the growing role of information and knowledge in manufacturing, which shows the intellectualization of labor, the emergence and effect of such factor as intellectual capital. Therefore, strengthening, development and full use of information and knowledge, modern information and communication technologies in the domestic economy as the most important resources of formation of postindustrial society become valuable at the present stage of the development.

References:

1. Danylyshyn B., Kutsenko V. Intellectual resources in economic growth, ways to improve their use / B. Danylyshyn, V. Kutsenko // *Economy of Ukraine*. - 2006. - № 1. - P. 71-79.
2. Kolodyuk A. the Problems of transition to information society // *Political management*. — 2004. — No. 6.
3. Yeshchenko P. Economic policy transitional period / A. P. Yeshchenko // *Ukrainian economy and ways to its further reforms*. - K., 1995. - S.135-136.
4. Chukhno A. Current Affairs strategies of economic and social development at the present stage / A.A. Chukhno // *Economy of Ukraine*. - 2004. - № 4. - P. 65-71.

2. WORLD ECONOMY

Lennerova I.

Philosophiae doctor of Economics, assistant of professor
Department of Economics, chair Microeconomics
University of Economics (Bratislava, Slovakia)

EFFECTS OF LABOR MIGRATION IN THE POST-CRISIS PERIOD¹⁰

It is more than understandable that residents especially the new Member States, less the original They have certain expectations and concerns of EU membership under. How life has changed and economic situation in the country, and especially how they change migration flows following market opening works. This paper analyzes what reasons lead to people leaving the home country and they went to work in a new environment where many times they do not know anyone and moreover. They must overcome the language barrier. Positive expectations of membership are manifested mainly in young people in the EU - 10, they opened new markets to work more paid labor. To travel just an ID card and foreign business becomes more accessible. On the contrary, concerns have original Member States, which will affect the cost of labor and unemployment influx of cheap labor? Based on these negative expectations, the original Member States have earned the right to establish a transitional period in the labor market, which means the need for work permits for citizens of new EU member states. Another problem is the migration of educated and skilled professionals abroad. Home country invests in education of the migrant who assess their knowledge of the host country. With the migration of skilled labor is closely related to the mutual recognition of qualifications and diplomas in the Member States.

Keywords: theory of migration, migration, labor market, brain drain

ÚVOD

K pracovnej migrácii dochádza z rôznych príčin. Pri zisťovaní týchto dôvodov, ktoré pôsobia ako „hnacie sily“ migrácie, podnecujúce také radikálne rozhodnutie odísť z vlasti a začať pracovať v novej krajine sa vychádza z teórií, ktoré skúmajú migráciu ako takú. Nasledujúce teórie vidia príčiny či už v nespokojnosti s danou ekonomickou situáciou vo vysielajúcej krajine, alebo v rôznych sociálnych súvislostiach a podobne.

Makroekonomická teória nerovnováhy vidí príčiny migrácie v nerovnováhe medzi dopytom po práci a ponukou práce v rôznych krajinách a ako dôsledok tejto nerovnováhy je rozličná mzdová úroveň v daných regiónoch. Z tejto teórie môžeme vzhádzať pri hľadaní možných motívov migrácie obyvateľstva z nových členských krajín EÚ do pôvodných.

Teória duálneho trhu práce vychádza z existencie jedného trhu práce pre domácich pracovníkov a druhého pre migrujúcich pracovníkov. Dopyt po práci v cieľovej krajine je po nízko kvalifikovanej pracovnej sile. Podľa tejto teórie sú migranti potrební na nízko kvalifikované pracovné pozície, pretože obsadenie takýchto pozícií domácimi pracovníkmi by viedlo k rastu mzdovej úrovne a inflácie. Táto teória je uplatniteľná hlavne pri analyzovaní migrácie za prácou z ekonomicky zaostalých, rozvojových krajín do krajín industriálne vyspelých.

Teória svetového systému vysvetľuje migráciu tendenciami globalizácie a formovaním mobilnej pracovnej sily v periférnych oblastiach sveta. Následkom takéhoto procesu je odliv pracovníkov z periférnych oblastí.

Teória sietí vidí príčiny migrácie v existencii sociálnych sietí, väzieb, spájajúcich migrujúce osoby v krajinách vysielajúcich i prijímajúcich. Sociálne siete sú založené na rodinných väzbách, priateľstvách, spoločne žijúcich komunitách. Takéto väzby zvyšujú migračné pohyby, pretože znižujú počiatkové náklady na hľadanie práce a bývanie, napomáhajú integrácii v cieľovej krajine.

Teória push a pull faktorov rozlišuje dva druhy faktorov, jednu skupinu tvoria tzv. push faktory, ktoré vypudzujú migranta z domácej krajiny a druhú skupinu tvoria tzv. pull faktory, ktoré priťahujú migranta do cieľovej krajiny. Push faktory sú chápané ako nepriaznivé ekonomické pomery, nespokojnosť s politickou a ekonomickou situáciou. Ak v krajine vládne politická nestabilita, nestotožnenie sa s politickým režimom, nepriaznivá ekonomická situácia, nízka životná

¹⁰ "Príspevok/výstup vznikol v rámci riešeného projektu č. 1/0393/16s názvom „Európska únia v pokrízovom období - makroekonomické a mikroekonomické aspekty“/ "This paper/publication is the result of the project n. 1/0393/16 named „The European Union in the post-crisis period - macroeconomic and microeconomic aspects“.

úroveň, vysoká miera nezamestnanosti, nízke platy, nedostatočná sociálna a zdravotná starostlivosť a podobne, niet divu, že niektorí jedinci sú ochotní sa pre zlepšenie svojej situácie odsťahovať do inej krajiny. Ekonomické motívy migrácie sú hlavnou hnacou silou pracovnej migrácie. Pull faktory predstavujú vyššie mzdy, náboženskú, rasovú alebo národnostnú slobodu, kvalitnejšie vzdelanie atď. Jedinec porovnáva push a pull faktory v domácej aj cieľovej krajine a na základe výsledkov sa rozhodne, či odíde alebo zostane. Z daných teórií je vidieť, že existuje mnoho faktorov vedúcich k migrácii. Niektoré z nich prevládali viac v minulosti, niektoré dominujú v súčasnosti, iné v rozvinutom svete ako v rozvojových krajinách. Hoci je slovo migrácia v dnešnom globalizovanom svete často diskutovanou a aktuálnou témou, už v minulosti zohralo dôležitú úlohu napríklad pri osídľovaní nových kontinentov.

1.1 Vlny migrácie

K rozsiahlym migračným pohybom dochádzalo najmä v 19. storočí. Migrácia vychádzala predovšetkým z európskych krajín a smerovala do troch svetových oblastí:

1. do Severnej Ameriky (USA, Kanada)
2. do južnej Afriky, Austrálie a Oceánie
3. do Latinskej Ameriky, kam imigranti prichádzali najmä zo Španielska, Portugalska a

Talianska.

V rokoch 1800 až 1930 odišlo hlavne za prácou viac ako 40 miliónov Európanov do Severnej Ameriky, menej do Afriky a Ázie.⁸ Po tomto masovom sťahovaní do Ameriky začala mať dominantné postavenie migrácia v rámci jednotlivých krajín Európy. Migranti išli za prácou do priemyselných oblastí, konkrétne do oblastí s ťažkým, uhľovým a oceliarskym priemyslom.

Obdobie medzi dvoma svetovými vojnami bolo ťažkým obdobím, v ktorom sa ekonomiky jednotlivých krajín usilovali o obnovenie vojnou zničených oblastí. Hlavné charakteristiky tohto obdobia boli nepriaznivý hospodársky vývoj, vysoká domáca nezamestnanosť a tým pádom nezáujem o zahraničné pracovné sily.

Po druhej svetovej vojne sa migračné toky dali opäť do pohybu. Do západnej Európy začali prichádzať za prácou rôzne národy sveta. Do Francúzska a Veľkej Británie prichádzali obyvatelia z bývalých kolónií. Do Veľkej Británie sa sťahovali migranti zo štátov Commonwealthu, do Francúzska zase prisťahovalci zo severnej a západnej Afriky a ďalších bývalých kolónií. V rokoch 1945 – 1961 prijalo Nemecko 3 milióny ľudí z východného Nemecka. Západná Európa sa stala tiež obľúbeným miestom pre priemyselných pracovníkov z Turecka a zo Severnej Afriky. Kvôli veľkým migračným pohybom sa vlády európskych krajín snažili legislatívne upravovať vzťahy v súvislosti s migrantmi. Belgicko a Nemecko podpísali s Talianskom protokoly o organizovaní práce gastarbeitrov, čo boli zahraniční pracovníci hostujúci v cieľovej krajine. Členské krajiny Európskeho hospodárskeho spoločenstva sa v roku 1968 dohodli na voľnom pohybe obyvateľstva v rámci spoločenstva. Táto dohoda nevyvolala väčší záujem o migráciu v rámci členských štátov spoločenstva. Príliv migrantov z arabských zemí do Európy sa odzrkadlilo islamizáciu hlavne vo veľkých priemyselných európskych mestách. Prisťahovalci si so sebou prinášali svoju kultúru, náboženstvo, chrámy, spôsoby odievania a stravovania a podobne.

Od 90. rokov začal vzrastať problém s nelegálnymi migrantmi. Začala sa rozmáhať nelegálna migrácia, medzinárodné pašeráctvo a obchod s ľuďmi, preto vlády jednotlivých zemí boli nútené nejakým spôsobom chrániť krajinu a prijať preventívne opatrenia. Taliansko a Španielsko v tom čase boli známe ako „nárazníkové“ krajinami pre vstup imigrantov z Maroka (do Španielska), Tuniska a Albánska (do Talianska). Najlákavejší pracovný trh z krajín Európy majú pôvodné členské štáty EÚ – 15, ktoré si však svoj vnútorný trh chránia. Pred rozšírením EU v roku 2004 pôvodné členské štáty uplatňovali medzi sebou voľný pohyb osôb a tým aj pracovných síl ako jednu zo štyroch základných slobôd. Avšak pri procese rozširovania tieto štáty vyslovili určité obavy z prílivu migrujúcich pracovných síl z prístupujúcich štátov.

1.2 Obavy z migrácie pracovných síl

V máji 2004 došlo k najväčšiemu rozšíreniu v histórii Európskej únie. K pôvodnej „EU pätnástke“ pristúpilo desať nových štátov: Česká republika, Slovensko, Poľsko, Maďarsko, Litva,

Lotyšsko, Estónsko, Cyprus, Malta a Slovinsko. Väčšinou sa jedná o postkomunistické krajiny, úroveň ich ekonomických ukazovateľov zaostáva za úrovňou pôvodnej pätnástky. Preto niet divu že pôvodné štáty Únie neboli ochotné ihneď a úplne otvoriť svoje pracovné trhy voľnému pohybu osôb. Staré členské štáty sa totiž obávali, že masový príliv pracovných síl z chudobnejších nových štátov, t. j. zvýšenie ponuky pracovnej sily by viedlo k zníženiu ceny práce a k nárastu nezamestnanosti domácich obyvateľov. Markantný je hlavne rozdiel v mzdovej úrovni v starých a nových členských štátoch. Ako ukazuje nasledujúca tabuľka, mzdy na Slovensku v roku 2000 dosahovali výšky len 50 % z priemerných miezd v EÚ – 15. Síce mzdová úroveň má rastúcu tendenciu, v roku 2015 sa podľa odhadov Slovensko priblíži k úrovni EÚ – 15 iba na 66 %. Česká republika je na tom z krajín Vyšehradskej štvorky so svojou mzdovou úrovňou najlepšie, Poľsko najhoršie. Pokiaľ sa nevyrovná úroveň miezd v celej EÚ, potrvá záujem o migráciu. Toto obdobie sa odhaduje na 35 rokov. Obavy sa však ukázali ako neopodstatnené. Zo skúseností štátov, ktoré otvorili svoje trhy novým členom vyplýva, že rozšírenie únie a migrácia pracovných síl z nových členských štátov EÚ do pôvodných mali väčšinou pozitívny vplyv ako na staré tak aj na nové členské štáty. Pracovníci z EÚ10 pomohli znížiť nedostatok pracovnej sily v produktívnom veku v starých členských štátoch únie, ktorý bol spôsobený nepriaznivým demografickým vývojom. Pred východným rozšírením, v roku 2003, bol prirodzený prírastok v EÚ len 0,04 %. Okrem priaznivých demografických vplyvov môžu pracovní migranti napomôcť hospodárskemu rastu v hostiteľskej krajine a ovplyvniť zamestnanosť obsadením voľných pozícií. Vo vysielajúcej krajine sa zahraničná migrácia prejaví v znížení ponuky práce. Počet migrujúcich osôb zo strednej a východnej Európy bol nižší než sa očakávalo, štátni príslušníci nových členských štátov predstavovali vo všetkých štátoch, okrem Rakúska (1,4 % v roku 2005) a Írska (3,8 % v roku 2005), menej než jedno percento pracovnej sily. Neistota z otvorenia svojho trhu práce jednotlivých pôvodných členských štátov a z toho vyplývajúce obavy zo zaplavenia trhu lacnou pracovnou silou sa prejavila v prístupových jednaniach, keď väčšina krajín uplatnila nárok na tzv. prechodné obdobia.

Voľný pohyb pracovných síl patril k najdiskutovanejším témam v procese príprav na rozširovanie Európskej únie. V prístupových jednaniach sa štáty EÚ snažili vyjednať prechodné obdobia kým úplne otvoria svoj trh novým štátom a naopak prístupujúce štáty chceli vstúpiť do Únie ako plnohodnotní členovia. Voľný pohyb pracovných síl je stanovený v článku 39 Zmluvy zakladajúcej Európske spoločenstvo a od 1968 prijíma Rada Európskej únie podrobnejšie nariadenia týkajúce sa zavedenia tohto princípu. Všetci občania krajín Európskej únie majú právo vykonávať zárobkovú činnosť v inej členskej krajine za rovnakých podmienok, aké majú občania daného štátu. Právny systém EÚ zakazuje diskrimináciu v zamestnaní na základe národnosti, vyplácaní mzdy a iných pracovných a zamestnaneckých podmienkach. Občania majú ďalej právo na rovnaké sociálne a daňové zvýhodnenia, ako občania danej krajiny, môžu si priviezť so sebou rodinu bez ohľadu na to, aké majú jej príslušníci občianstvo a majú právo na plnú účasť na sociálnom systéme a plné vzájomné uznávanie kvalifikácií. V histórii Európskej únie sa prechodné obdobia neobjavili po prvý krát. Pri pristúpení Španielska a Portugalska do EHS v roku 1986 boli uplatnené podobné obmedzenia na voľný pohyb osôb. V rámci spoločného trhu sa sloboda voľného pohybu osôb vzťahovala len na osoby ekonomicky činné, t. j. pracovníkov, podnikateľov, živnostníkov a pod., vrátane ich rodinných príslušníkov. Až v roku 1990 boli prijaté tri direktívy o rozšírení tejto slobody na ďalšie kategórie osôb. Ako podmienky pre imigráciu boli stanovené zdravotné poistenie a dostatok finančných prostriedkov na živobytie. Štáty Pyrenejského polostrova boli oproti starým štátom Spoločenstva relatívne chudobné a vykazovali vysokú mieru nezamestnanosti, ale obavy z vysokej miery imigrácie do okolitých krajín sa ukázali zveličené. Z vysielajúcich krajín sa čoskoro stali cieľovými a ponúkali pracovné príležitosti značnému počtu prisťahovalcov predovšetkým v prudko sa rozvíjajúcej oblasti cestovného ruchu. V Zmluve o pristúpení podpísanej 16. apríla 2003 v Aténach medzi pôvodnými a novo prístupujúcimi štátmi boli vyjednané prechodné obdobia, ktoré obmedzujú voľný pohyb osôb z nových štátov Spoločenstva, na ktoré sa vzťahujú. Jedná sa o Českú republiku, Slovensko, Poľsko, Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Estónsko a Slovinsko. Prechodné opatrenia sa netýkajú Cypru a Malty, preto sa

často hovorí v tejto súvislosti o štátoch EU-8. Maltu má možnosť zavedenia ochrannej doložky v prípade, ak pocíti vážne narušenie svojho trhu práce. Malta vydáva pracovné povolenia za účelom evidencie. Tieto pracovné povolenia však musia byť vydávané automaticky, nie sú teda predpokladom pre vstup na pracovný trh.

Základná štruktúra týchto opatrení je 2+3+2, čo znamená: Staré členské štáty v prípade, že nerozhodli o úplnej liberalizácii trhu voči novým štátom budú uplatňovať vnútroštátne opatrenia v prvej dvojročnej etape po pristúpení. Po uplynutí tejto lehoty musia štáty oznámiť Komisii Európskej únie, či zrušia prechodné obdobia a budú uplatňovať právo Spoločenstva alebo sa rozhodnú uplatňovať prechodné obmedzenia po dobu ďalších troch rokov. Pred uplynutím dvojročného obdobia po pristúpení môže dôjsť k prvému preskúmaniu Radou na základe správy Komisie. K ďalšiemu preskúmaniu môže dôjsť po uplynutí dvojročnej lehoty na základe požiadavky nového členského štátu. Ak neexistujú vážne narušenia trhu práce alebo hrozba takýchto narušení, staré členské štáty by mali v plnom rozsahu uplatňovať právo spoločenstva po 5 rokoch po pristúpení. V prípade, že takéto narušenia alebo hrozby existujú, môže pôvodný členský štát po oznámení Komisie predĺžiť vnútroštátne opatrenia o ďalšie dva roky. V zmluve o pristúpení je ukotvená možnosť ochrannej doložky, ktorej sa môže dovoliť starý členský štát, ktorý zrušil prechodné obdobia. V prípade, že nastali vážne narušenia trhu práce, ochranná doložka umožňuje opäť uplatňovať obmedzenia. Nový členský štát môže zaviesť recipročné obmedzenia voči starému štátu, ktorý zachováva obmedzenia voči tomuto štátu. Jedná sa o zavedenie odvetných prechodných období. Česká republika si ponechala právo na recipročné opatrenie. Maďarsko, Poľsko a Slovinsko recipročné opatrenia uplatňujú. Slovensko žiadne recipročné obmedzenia nezaviedlo, svoje trhy otvorilo všetkým členským štátom. Všetky nové členské zeme si otvorili svoje trhy práce medzi sebou, to znamená pracovníkom nových členských štátov bez obmedzení.

V Zmluve o pristúpení boli nakoniec dohodnuté nasledujúce opatrenia: Svoje pracovné trhy novým členským štátom otvorili 1. mája 2004 len Írsko, Švédsko a Veľká Británia, pričom ale Veľká Británia zaviedla povinný režim registrácie pracovníkov z nových členských zemí do 30 dní od začatia zamestnania v Programe registrácie pracovníkov – Workers Registration Scheme (WRS) a spoločne s Írskom sprísnil prístup k sociálnym dávkam. Rok 2006 bol vyhlásený ako Európsky rok mobility pracovníkov, uplynuli 2 roky od zavedenia prechodných opatrení a staré štáty Únie sa mali rozhodnúť či budú uplatňovať tieto obmedzenia aj po dobu nasledujúcich troch rokov. V tomto roku svoje trhy otvorili Fínsko, Grécko, Portugalsko a Španielsko a v júli 2006 aj Taliansko. V máji 2007 sa nakoniec aj Holandský trh práce otvoril novým štátom EU. Holandské úrady očakávajú, že pracovníci z nových členských krajín sa uplatnia predovšetkým v stavebníctve a v poľnohospodárstve. Vlády Belgicka, Luxemburska, Dánska a Francúzska sa síce rozhodli uplatňovať opatrenia aj nasledujúce tri roky, ale s tým, že v určitých odvetviach postupne otvárajú svoj trh novým členským štátom, a to nasledovne: Dánsko síce naďalej uplatňuje prechodné opatrenia pre občanov krajín EÚ - 8, ale tieto obmedzenia sa týkajú len zamestnancov. Podnikatelia môžu občania nových členských krajín bez akýchkoľvek reštrikcií. Pracovné povolanie získajú len zamestnanci na plný úväzok, ďalšou podmienkou je nadobudnutie povolenia k pobytu od dánskeho Imigračného úradu. Taktiež Belgicko sa rozhodlo uplatňovať opatrenia ešte ďalšie tri roky, avšak vybavovanie pracovného povolenia sa pre zdravotné sestry, elektrikárov, inštalatérov, automechanikov, stavbárov, účtovníkov, inžinierov a IT špecialistov výrazne zjednodušilo. Francúzsko oslabilo obmedzenia v niektorých sektoroch, kde je nedostatok pracovnej sily, napr. sociálna a zdravotná starostlivosť, hotelové služby a zásobovanie, doprava a stavebné práce. Obmedzenia sa netýkajú študentov, výskumníkov, podnikateľov či poskytovateľov služieb. Francúzska vláda súhlasila s výmenou mladých odborníkov. Luxembursko k 1. máju 2006 pootvorilo prístup na pracovný trh v poľnohospodárstve, vinohradníctve, hotelierstve a stravovacích službách. Aj pre tieto oblasti budú musieť záujemcovia žiadať o pracovné povolenie, ktoré však bude zjednodušené a takmer automatické. Získavanie pracovného povolenia v ostatných oblastiach bude tiež zjednodušené. Nemecko a Rakúsko uplatňujú voči novým členským štátom plné sedemročné prechodné obdobia, ktorých platnosť by mala skončiť v roku 2011. S cieľom čeliť

závažnému narušeniu trhu práce v určitých citlivých odvetviach služieb, ktoré môže vzniknúť v niektorých regiónoch ako dôsledok nadnárodného poskytovania služieb v zmysle článku 1 smernice 96/71/ES, sú Nemecko a Rakúsko oprávnené po upovedomení Komisie sa odchýliť v oblasti poskytovania služieb obchodnými spoločnosťami. Pre Nemecko sa odchýlenie vzťahuje na sektor stavebníctva a súvisiace odbory, na priemyselné čistenie a nakoniec na návrhárstvo interiérov. Rakúsko ochraňuje podobne ako Nemecko sektor stavebníctva a súvisiace odbory, priemyselné čistenie a navyše aj činnosti v poľnohospodárskych službách, lámanie, tvarovanie a konečná úprava kameňa, výroba kovových konštrukcií a ich častí, detektívne a bezpečnostné služby, iné činnosti súvisiace so zdravím osôb a nakoniec činnosti sociálnej práce bez ubytovania. V ostatných odvetviach v Rakúsku sa pridelujú pracovné povolenia na základe zákonom stanovených kvót, tzv. Bundeshöchstzahl. Stanovené kvóty sú vopred určený počet zahraničných migrantov, ktorí dostanú pracovné povolenie, konkrétne je to 8 % rakúskej pracovnej sily. Číslo sa vypočítava každý mesiac a po dosiahnutí tejto kvóty sa v žiadnom prípade nevystavujú nové pracovné povolenia. Rakúska vláda chráni najmä povolania vykonávané ženami, osobami v pred dôchodkovom veku a povolania s nízko kvalifikovanou pracovnou silou, preto získať pracovné povolenia v týchto sektoroch je náročnejšie. Prechodné opatrenia sa nevzťahujú na osoby z EÚ – 8, ktorí ku dňu prístúpenia alebo po prístúpení riadne pracujú na území starého členského štátu a mali povolenie na vstup na tento trh práce na nepretržité obdobie minimálne na 12 mesiacov. Manžel alebo manželka takéhoto pracovníka, prípadne ich deti a závislé osoby, ktorí bývajú v starom členskom štáte ku dňu prístúpenia, majú tiež prístup na trh práce tohto štátu. Ak sa manžel alebo manželka, prípadne deti a závislé osoby prísťahujú po dni prístúpenia, nárok pracovať v tomto štáte získajú až po 18 mesiacoch bývania s pracovníkom alebo od tretieho roku po prístúpení, podľa toho ktorá možnosť nastane skôr. Prechodné opatrenia sa netýkajú iných skupín ako pracovníkov, to znamená, že neobmedzujú pobyt študentov, turistov, dôchodcov atď. Právo na rovný prístup k pracovným príležitostiam v rámci EÚ je obmedzené aj v niektorých oblastiach verejného sektoru, napr. armáde, polícii, súdnictve, daňovej správe a v diplomacii, a síce štátnou príslušnosťou k danému štátu.

Nebezpečným problémom migrácie môže byť tzv. „únik mozgov“, ktorý oberá zdrojovú krajinu o potenciál do budúcnosti.

1.3 Únik mozgov

Výraz únik mozgov, tzv. „Brain Drain“ sa začal používať v 50. rokoch minulého storočia vo Veľkej Británii. V tom čase mnohí špičkoví vedci a odborníci začali odchádzať za lepšími pracovnými podmienkami a vyššou životnou úrovňou do USA a Kanady. Od začiatku 90. rokov sa tento výraz začal intenzívnejšie používať. Súvisí to hlavne s procesom globalizácie a technologickým pokrokom.

Únik mozgov je teda sťahovanie vysokoškolsky vzdelaných profesionálov, vedcov a odborníkov z menej vyspelých krajín do vyspelejších. Medzi hlavné dôvody k migrácii patria lepšie pracovné podmienky a prostredie, lepšie technické vybavenie, priaznivejšie sociálne podmienky, možnosť kariérneho rastu, lepšie finančné ohodnotenie, získať pracovné skúsenosti a tým zlepšiť svoje šance a pozíciu na domácom trhu, možnosť cestovať a získať životné skúsenosti a zdokonaľiť sa v jazykových znalostiach a v neposlednom rade kvôli absencii šancí pracovného uplatnenia v obore na domácom trhu práce. Takýto vzdelaný migranti majú väčšinou v úmysle zostať v zahraničí len niekoľko rokov, získať nové skúsenosti a prípadne ich potom aplikovať doma, ale ako náhle si v zahraničí vybudujú kariéru a spoločenské postavenie, šanca na návrat sa rapídne znižuje. Podľa odhadov OECD sa len jedna štvrtina zahraničných doktorandov v USA vracia do vlasti.

Únik mozgov sa pre menej rozvinuté krajiny stáva vážnym problémom. Dopĺcajú naň dvakrát: keď investujú do vzdelania týchto ľudí a keď prichádzajú o hodnoty, ktoré títo ľudia netvorí v domácej ekonomike, ale kdesi inde. Migrácia odborníkov vedie k prehĺbovaniu nerovnováhy na trhu pracovných síl. Keďže vzdelaní a talentovaní odborníci sú akýmsi „magnetom“ pre zahraničných investorov, únik mozgov vedie k zníženiu atraktivity domáceho trhu

pre takéto investície. Naopak v cieľovej krajine prevažujú dopady skôr pozitívne. Krajina získava kvalifikovanú pracovnú silu bez nákladov na jej vzdelanie a know-how dovezené zo zahraničia. V rámci Európskej únie patria k takýmto ziskovým krajinám najmä Švédsko a Luxembursko. Naopak s odchodom kvalifikovaných odborníkov do zahraničia bojujú krajiny Taliansko a Španielsko. Keď však porovnáme podmienky doktorandského štúdia v EÚ a v iných veľmociach sveta, v USA a Japonsku vlády zaisťujú lepšie podmienky. Na rozdiel od únie, kde je na výskum vyčlenených priemerne 1,95 percenta HDP, v USA je to 2,64 a v Japonsku až niečo málo cez 3 % HDP.²⁴ Preto dochádza k úniku mozgov z EÚ do týchto krajín. Čo sa týka vysokoškolsky vzdelaných obyvateľov Slovenska, najviac absolventov chce odísť za prácou do inej krajiny EÚ z odvetvia lekárskeho a farmaceutického vied, zdravotníctva. Naopak najnižší sklon k migrácii vykazujú absolventi poľnohospodárskych vied.

Podľa dostupných štatistík najviac imigrantov s vysokoškolským vzdelaním prichádza do krajín OECD, EÚ - 15 a Maďarska. Tak isto najviac vysokoškolákov medzi domácimi obyvateľmi je v spomínaných krajinách. Saldo migrácie vykazuje Slovensko, Poľsko, Maďarsko a minimálnu zápornú migráciu aj krajiny EÚ - 15. Kladné hodnoty migrácie sú v Českej republike a v krajinách OECD. Síce podľa konštatovaní OECD „Slovensko naďalej zostáva krajinou s relatívne miernymi emigračnými a imigračnými tokmi“, slovenský trh práce začína pociťovať nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily hlavne v Košickom a Prešovskom kraji. Podľa prieskumu vykonaného na 16 slovenských školách Inštitútom pre výskum práce a rodiny, až 56 % by chceli po skončení školy nájsť uplatnenie v zahraničí. Z toho 38 % študentov by si hľadalo pozíciu s vysokoškolským vzdelaním, zvyšných 18 % by akceptovalo prácu aj na menej kvalifikovaných postoch. Koľko študentov ale naozaj po skončení školy opustí Slovensko, zostáva otáznou. Najatraktívnejšou krajinou pre študentov z hľadiska pracovných príležitostí je Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska. Na druhom mieste sa nachádza Írsko, potom Česká republika a prekvapujúco Španielsko. Keby sa zintenzívnila podpora vedy a výskumu a zvýšila by sa atraktivita a mzdové ohodnotenie kvalifikovaných pracovných pozícií, zamedzilo by to nepriaznivému vývoju úniku mozgov na Slovensku.

Aby však obyvatelia určitého štátu vôbec mohli odísť a vykonávať povolanie v inom členskom štáte, než v akom získali odbornú kvalifikáciu či diplom, či už ako samostatne zárobkovo činné osoby alebo ako zamestnanci, je nevyhnutné vzájomné uznávanie si diplomov a odborných kvalifikácií. Na európskej úrovni boli zriadené dva systémy – Všeobecný systém uznávania diplomov a Systém automatického uznania diplomov pre isté povolania – ktoré uľahčujú vzájomné uznávanie a tým umožňujú jednotlivcom vykonávať určité povolania v inom členskom štáte. V prípade, že má hostiteľská krajina odôvodnené pochybnosti o diplome, či už o jeho platnosti alebo pravosti, môže požiadať príslušné orgány členského štátu pôvodu, aby overili a potvrdili pravosť diplomu. Ak boli diplomy udelené mimo EÚ, môžu byť za určitých podmienok uznané. Diplomy udelené v bývalom ZSSR môžu byť pre terajšie členské krajiny Estónsko, Lotyšsko a Litvu uznané, ak sa s nimi zaobchádza ako s diplomami jednotlivých štátov. To isté platí aj pre diplomy udelené v bývalom Československu pre členské krajiny Českú a Slovenskú republiku a pre Slovinsko v prípade diplomov udelených v bývalej Juhoslávii.

Záver

Aj keď voľný pohyb osôb a tým teda aj pracovných síl by mal byť jednou z hlavných slobôd občana Európskej únie, prax hovorí o opaku. Prechodné obdobia vyjednané v Zmluve o pristúpení pôvodnými členmi únie totiž neumožňujú voľný pohyb za prácou občanom z nových štátov EÚ. Nielenže sa obavy, pre ktoré boli tieto prechodné obdobia zavedené, ukázali ako neopodstatnené, ale vedú k nedôvere a predsudkom na oboch stranách. Delia členov únie na dve skupiny, na starých a nových. Okrem toho môžu napomáhať tzv. šedej ekonomike, ktorá hľadá cesty ako obísť tieto obmedzenia. Možnosťou sú napríklad falošný status nezávislého podnikateľa, ktorý nepotrebuje pracovné povolenie, alebo práce na čierne.

Skúsenosti krajín, ktoré otvorili svoje trhy pracovníkom z nových krajín EÚ - 8 sú viac pozitívne ako negatívne. Migrujúci pracovníci môžu napomôcť nepriaznivému demografickému

vývoju v Európe, obsadzujú voľné pozície takže rastie zamestnanosť a podieľajú sa na hospodárskom výsledku daného štátu. Navyše masový príliv lacnej pracovnej sily nebol zaznamenaný ani po otvorení pracovných trhov Veľkej Británie, Írska a Švédska. Počty novo zaregistrovaných zahraničných pracovníkov dosahujú v priemere menej ako 1 % aktívnej pracovnej populácie hostiteľskej krajiny. Výnimky sú Rakúsko, kde počet dosiahol 1,4 % v roku 2005 a Írsko, v ktorom však vysoký počet prichádzajúcich pracovníkov (3,8 % v roku 2005) napomohol udržať vysoký hospodársky rast v krajine. Netreba zabúdať na fakt, že migrácia je obojsmerná a množstvo vysokokvalifikovaných manažérov prichádza do štátov EÚ – 10.

Čo sa týka Slovenska, stále je to krajina, kde emigrácia prevláda nad imigráciou. Najviac ľudí odchádza za prácou do Českej republiky, potom nasleduje Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska a na tretom mieste je Írsko. Nakoľko jazyková vybavenosť Slovákov je pomerne dobrá a finančné ohodnotenie v zahraničí neporovnateľne vyššie, migrácia má po otvorení niektorých trhov práce dynamickú povahu. Dôležitý problém, ktorý treba pri sledovaní migrácie v rámci Európskej únie brať na zreteľ je náročnosť až nemožnosť získať dáta, ktoré by presne charakterizovali zmeny na trhoch práce.

V rôznych krajinách sa líši metodológia získavania údajov, periodicita ich spracovania a podobne. Preto treba vždy myslieť na to, že realita sa trochu líši od údajov, netreba zanedbať ani vplyv čiernej práce.

References:

1. OECD. International Migration outlook, SOPEMI 2006, ISBN 92 – 64 – 03627 – X
2. OECD. Trends in International Migration, SOPEMI 2004, ISBN 92 – 64 – 00792 – X
3. Stevenson, J. Dejiny Evropy, Praha: Ottovo nakladateľství, s. r. o., 2004, ISBN 80 – 7181 – 132 – 7
4. Gregušová, G. Politicko spoločenský týždenník Slovo, 2007, číslo 18, 1.5. – 7.5.2007, ISSN – 1335 – 468
5. LENNEROVA, I. Economic impact of migration. In: Economics, Management and Law: Realities and Perspectives. United Kingdom, September, 2016.

3. ENTERPRISES 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

PREREQUISITES FOR THE DEVELOPMENT OF THE BALANCED SCORECARD MODEL

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

ПРЕДПОСТАВКИ ЗА РАЗБОТВАНЕ НА БАЛАНСИРАНА КАРТА ЗА ОЦЕНКА

***Abstract:** The aim of this article 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 authors explore opportunities for the effective implementation of the model and trialling it in different systems and levels of management.*

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

Въведение

Изходната позиция при разработване на стратегическа балансирана карта за оценка /БКО/ за висшето ниво на организационна йерархия се явява предварителното съгласуване и уеднаквяване на позициите относно гледната точка на наблюдение върху характерните черти на бранша и ролята на конкретната организация. От тук произтича и необходимостта висшето ръководство да разполага с достатъчно времеви ресурс за организиране и анализ на необходимата информация и изграждане на обосновано мнение по този въпрос.

На дневен ред още в първия момент при изграждането на изходен информационен масив възниква проблемът с деформация на информационния поток. Недооценявайки преимуществата на компанията, които тя би получила ако се изгради реална и обективна картина на процесите вътре в организацията и около нея менажерите биха отнели всички приоритети на конкурентноспособност в пазарния живот. Често това е обвързано с конфиденциалния характер на специализираната информация и на фирмено и на институционално ниво.

Висшето ръководство обикновено не осъзнава мащаба на стоящите за решаване проблеми, поради което е необходимо достъп до информационен масив с такъв характер да имат по-широк кръг специалисти. Достъпът до информация придобива особено значение поради факта, че именно този процес оказва съществено влияние върху отношението на

кадрите спрямо зададената и предстояща работа. Поведението на персонала се базира върху ценностна система и скала от критерии, формиращи оценки на базата на минал опит.

Процесът на разработване на стратегическа карта се явява като особена форма на вмешателство и промяна на мислене. Трансформацията на мисленето и променящото се отношение към работата преобразуват процеса по създаване на балансирана карта /БК/ [1] в саморегулиращ се процес с висок кумулативен ефект. “Всеки който е запознат с живота на организацията знае, че съществуват множество контролиращи системи, които въздействат върху ежедневноста дейност. Липса обаче систематизирано разбиране, защо и как се използват тези системи като средство за постигане на определени програми” [2]. Организирайки, своята система за управление на базата на структурата на БК менажерите могат да постигнат главната си цел – привеждане на стратегията в действие [3].

Когато организациите осъществяват решаващия преход на превръщане на стратегическото си виждане в действия, осъзнават истинския подем и придобиват реална полза от разработването и прилагането на БК. Резултатите от първоначално разработената БК винаги водят до серия управленски процеси, които мобилизират и преориентират организационните усилия.

Разработването на първоначалната БК в една организация се постига на базата на систематични процеси, създаващи консенсус и даващи яснота за това как мисията и стратегията на бизнес-единицата могат да бъдат приведени в система от действащи цели и показатели. Този първоначален проект се нуждае от архитект, който да изгради структурата, да осмисли процеса и да събере базисна информация, необходима за създаване на тази система. Освен това, една БК трябва да изразява колективните идеи и енергия на висшето ръководство на тази организация. Ако този ръководен екип не е изцяло ангажиран в процеса не може да се постигне успешен резултат. Без активната подкрепа и участие на висшия мениджмънт не може да стартира проект-Балансирана карта. Без ангажираност и заинтересованост на висшия ешелон в организацията той би бил обречен на неуспех.

Първата стъпка от изграждането на ефективна БК е постигането на консенсус и подкрепа относно целите за които ще бъде разработвана системата. Идеята привлекателност на БК обаче не е достатъчна причина за започването на подобен проект. Когато процесът бъде стартиран, висшето изпълнително ръководство трябва да определи и да постигне съгласие относно принципните процеси, необходими за проекта. Целите на програмата ще спомогнат за: конструиране на целите и показателите за БК; ангажиране на участниците в проекта; ясно виждане за рамката на процесите по прилагане и управление на системата, които трябва да последват създаването на първоначалната БК.

В заключение, първоначалният импулс за реализация на проект по създаване на БК може да възникне в резултат от нуждата за: яснота и консенсус между визия и стратегия на организацията; създаване на управленски опит; разясняване и комуникиране на стратегията; определяне на стратегически цели; обвързване на възнагражденията със стратегия и цели; обединяване на стратегически инициативи и ресурси; обезпечаване на инвестиции в модели и активи; създаване на основа за стратегическо познание.

След като бъде постигнат консенсус относно целите и бъдещата роля на БК, организацията трябва да се насочи към определянето на лицето, което ще бъде нейн архитект или лидер на проекта. Архитектът е отговорен да поддържа структурата, философията, методологията на създаване и разработване на БК.

„Ролята на архитектът в този процес е да дава насоки, да контролира графика на срещи, събеседвания и семинари, да проверява наличността на нужната документация, изходни данни и като цяло да контролира изпълнението на процеса в срокове и определени граници” [4]. Архитектът трябва да управлява както познавателния, аналитичен процес, така и междуличностния, дори емоционално маркиран процес при създаване на екипност за разрешаване на конфликти.

Опитът в осмислянето и реализацията на идеята за БК в практиката на Каплан и Нортън показва, че в ролята на архитекти обикновено влизат висши административни кадри на организациите [5]. Системна практика е организациите да използват и външни консултанти, помагачи на вътрешния архитект в процеса на разработване на БК.

Всяка една организация сама по себе си е уникална и може да пожелае да следва свой собствен път на създаване на БК. Тук се описва универсален, типичен и систематичен план на разработване на БК, такъв е използван в десетки организации и отразява възгледите на Каплан и Нортън по този въпрос. Тази позиция е обоснована от наложеното в научните среди мнение, според което първообразът на балансираните карти на Каплан и Нортън се възприемат като установен стандарт и класически образец на модела.

При правилно изпълнение този четириетапен процес ангажира висшето ръководство със системата БК и предполага създаването на една добра карта, адекватна на поставените цели.

Първи етап. Определяне структурата на показателите.

Задача 1: Избор на организационна единица

По пътя на консултациите архитектът съвместно с висшето ръководство определя бизнес-единица, за която е подходящо да се създаде БК. Началният процес на създаване на БК има най-добри резултати в стратегически бизнес-единици, чиято дейност включва действия по цялата верига на създаване на стойност: иновация, производство, маркетинг, продажба и обслужване. Тогава когато БК се разработва за сложни, функционални единици, смесени предприятия и нестопански организации със сложна структура е по-логично определени структурни звена да бъдат ангажирани с индивидуални балансираните карти, макар в такива казуси да става въпрос за общи ресурси и други съществени предпоставки усложняващи създаването на единна БК.

Задача 2: Установяване на взаимоотношения между бизнес- единица и корпоративна организация

Архитектът провежда събеседвания с ключови менажери на организационно ниво и на ниво отдел за да събере информация относно: финансови цели на стратегическата бизнес-единица; първостепенни корпоративни направления; връзки с други стратегически бизнес-единици.

Тази информация играе важна роля при управлението на процеса по разработване на стратегия.

Втори етап. Постигане на съгласие по стратегическите цели

Задача 3: Провеждане на първи тур събеседвания

Архитектът на проекта предоставя изходни данни за БК, както и вътрешните документи, свързани с визия, мисия и стратегия на организацията. На този етап е необходимо да се събере информация и за индустриалната сфера и конкурентната среда, значими тенденции на пазарния дял и ръст, конкуренцията и конкурентните оферти, предпочитанията на клиентите и технологичните постижения.

Процесът на събеседване има няколко важни цели, някои очевидни, а други на пръв поглед скрити. Неговите цели са да представи концепцията за БК, да отговори на въпроси относно стратегията и от тук да получи първоначални впечатления за стратегията на организацията и нейното трансформиране в цели и показатели за БК. „Скритите” цели включват насочването на мисленето на ръководителите към процеса на превръщането на стратегията и нейните цели в реални оперативни показатели. „Сред скритите цели е и идентифицирането на потенциални конфликти между ключови участници в проекта въз основа на лично или функционално ниво” [6].

Задача 4: Обобщаваща среща

Срещата финализира усилията със създаване на списък и ранглиста [7] на целите по направленията включени в БК. Всяко от тях, както и съответстващите му цели биват придружени от бележки и разсъждения събрани по време на интервютата. Екипът също

определя дали предварителният списък от приоритетни цели отразява стратегията и същевременно дали целите по направление са взаимосвързани с причинно-следствени връзки.

Задача 5: Семинар на висше изпълнително ниво:

Първа част- В основата на този семинар стои задачата изпълнителният екип да определи по три или четири стратегически цели за всяко едно направление от БК, както и списък на потенциалните показатели за измерване на всяка една от тях.

Трети етап. Избор и разработване на показатели

Задача 6: Съвещания на работни подгрупи по направления

Архитектът на проекта БК работи с отделните подгрупи в рамките на няколко съвещания, където се опитват да постигнат четири принципни цели: прецизиране на формулираните стратегически цели в съответствие с намеренията изразени на първия семинар; определяне на показателите, които най-добре изразяват и информират за всяка една цел; определяне на източниците на нужната информация за всеки от предложените показатели; определяне на ключови връзки между показателите за всяка цел в рамките на направлението и на картата и определяне на влияние;

Поради своята уникалност всяка една стратегия се характеризира със строго специфични ключови показатели за ефективността на своето действие. От тук произлиза и определянето на онези конкретни показатели, които най-точно съобщават и обобщават смисъла на самата стратегия. Макар, че съществуват в дългогодишната практика на Каплан и Нортън като консултанти, списък с основни показатели по определени направления въз основа на които биха се създали повечето балансиращи карти, изкуството да се дефинират уникални показатели за всяка една организация и всяка стратегия е свързано с механизмите за ефективност. Именно тези параметри на специфичните показатели изразяват, комуникират, реализират и контролират уникалната стратегия. Това е причината в края при събирането на информация, по всяко направление да бъдат направени: списък на целите за дадено направление, придружен с описанието им; описание на показателите за всяка една от целите; илюстрация за начина всеки един показател да бъде измерен и стойностен; графичен модел, онагледяващ връзките между отделните показатели в направлението и в картата.

Задача 7: Семинар на висшето изпълнително ръководство: втора част

Съдържанието на втория семинар е свързано с изготвяне на писмен документ, представящ целите на БК и неговото съдържание пред всички участници, правещо се и с цел да стимулира всички ангажирани с проекта да формулират целеви стойности за всеки един от предложените показатели, в това число и целевите темпове на подобрене. При анализ на това мероприятие и прилагане на различни подходи- от сравнителен анализ до темпове на промяна прозира залагането на планови стойности с три-пет годишен срок на реализация.

Четвърти етап. Съставяне на план за реализация

Задача 8: Разработване на план за реализация

Работещият екип формулира еластични цели и разработва план за реализация на БК. Този план е ангажиран с взаимовръзките между показателите и системите за информация и данни, да представя БК на цялата организация, да стимулира и способства за развитието на показатели на ниво децентрализирани единици. Като резултат от този процес се обособява качествено нова система за информация на изпълнително ниво, която свързва метриците на висшето ръководство с тези надолу в йерархията на организацията, както и със специфичните оперативни цели.

Задача 9: Семинар на висшето изпълнително ръководство: трета част

В основата на този семинар стои постигането на единно мнение по въпросите, свързани с визията, целите и показателите, обосноваването на еластични цели и трансформирането на стратегията в последователни управленски процеси.

Семинарът също така реализира обвързването на конкретни мероприятия и инициативи за промяна на целите, показателите и задачите поставени в БК. В края на

семинара се приема програма за реализация, която да представи проектът БК на служителите, да интегрира БК във философия на управление и да разработи информационен модел за нея.

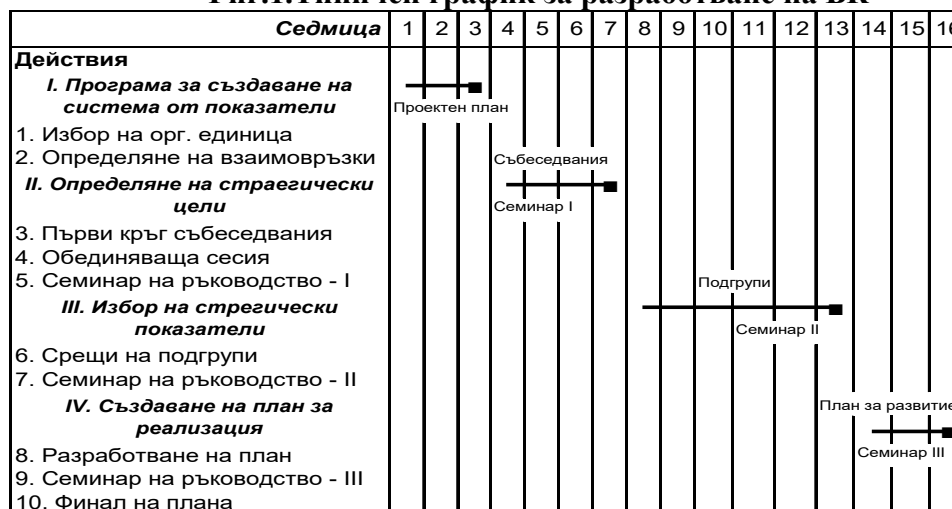
Задача 10: Финализиране на плана за реализация

За да създава стойност БК трябва да бъде интегрирана в системата за управление на организацията. Препоръчителният срок даден [8] за въвеждане на БК в действие е в рамките на 60 дни. Особено важен и съществен момент на този финален етап е синхронизирането на наличната информация, с доказаните приоритети на БК. Много често срещано явление е разминаването между тези две понятия, но е нормално актуализираната информационна управленска система да догони процеса, като се синхронизира с него.

График за реализация на проекта БК според указанията на Каплан и Нортън обикновено отнема около 16 седмици, но това време не е изцяло заето с действие по балансираната карта. Графикът зависи изключително от времето, с което изпълнителното ръководство разполага за събеседване, семинари и съвещания. Ако експертната група може да се съобрази времето си с нуждите на проекта ситуацията, която е по-скоро хипотетична - времето за неговата разработка би било съкратено.

Ролята на архитекта има особена тежест в началото до края на шестата седмица /провеждане на първи семинар/. Във втората половина на графика висшето ръководство при добър диалог и ефективна екипност трябва да поеме отговорността за реализиране на проекта. В този момент ролята на архитекта е вече административна и функционална. Колкото по-голяма е отговорността на висшето ръководство, толкова по-голям е шансът БК да се превърне в нов подход за управление на целия бизнес. Споменатият график (фиг.1) предполага, че организацията вече е формулирала своята стратегия и е провела необходимите предпроектни натрупвания на информация.

Фиг.1. Типичен график за разработване на БК



Забележка: Източник: R. Kaplan, D. Norton, *The BS: Translating Strategy into Action*, 1996, Harvard College, p.393.

Графикът би се удължил ако натрупването на предварителна информация създаде определени проблеми. При завършване на графика за реализация на проекта висшето ръководство и менажерите от средния ешелон на организацията трябва да са постигнали яснота и общо съгласие за превръщането на стратегията в конкретни цели и показатели по основните ѝ направления, да са постигнали единодушие по плана за нейната реализация и ако е възможно за новите системи и отговорности и предоставяне на информация за БК.

Заклучение [10-18]

Направеният кратък анализ предоставя доказателства за формиране на извода, че в технологията по разработване и внедряване на балансираните карти за оценка неизменно присъства прилагането на екипния принцип на работа. Екипният подход се разглежда като сполучлива възможност за съчетаване на експертния подход, осигуряващ прилагането на

научни методи, и на практическия опит, в.ч. на интуицията на управленски кадри на различни равнища на организацията. Като основен метод в работата по разработването на картите се разглеждат мозъчните атаки и колективните обсъждания, които се провеждат в процедура на последователни итерации. Това дава възможност за по-адекватно на потребностите на съвременните организации решаване поне на две групи особено важни проблеми.

Първата група проблеми произтича от факта, че доказването на причинно-следствените връзки на стратегическо равнище само с научни методи е изключително сложна и често невъзможна задача. Това налага вземането на решения в условия на непълна информация и неопределеност, което се подпомага от опита на ръководителите на организацията.

Втората група проблеми е свързана с по-нататъшното внедряване на картите. Въвличането на широки кръгове от ръководни и управленски кадри и изпълнители от организацията още в процеса на разработването на картата създава по-добри предпоставки за съпричастност към нейната реализация.

Литература:

1. Абревиатурата замества Балансирана карта за оценка. За разлика от II-ра глава БК вместо БКО се въвежда тук с цел функционално да се разграничат картата за оценка от стратегическата карта.
2. Simons R., *Levers of Control: How Managers Use Innovative Control Systems to Drive Strategic Renewal*, Boston: HBS Press, 1995, p.11.
3. Deming W., *Out of the crisis*, Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1985,
4. R.Kaplan and D. P. Norton, *The BS: Translating Strategy into Action*, 1996, Harvard College, p.380.
5. Вицепрезидент по планиране и развитие Техасо); вицепрезидент по управление на качеството (Persol, KenyonStores); вицепрезидент по финансите (MetroBank).
6. Виж Каплан и Нортън (1996) цит.произв. стр.387.
7. Jacobs R., *Real time strategic change*, San Francisco, Berrett-Koehler, 1994, p.19.
8. За продължителността на срока по въвеждане Каплан и Нортън коментират ориентировъчни параметри, съобразени със спецификата на организацията. *Strategicmaps*, Boston, HBSPublishing, 2004, p.19. Освен това според Олве и Рамперсад фактори определящи продължителността са посоката на внедряване и др.
9. 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.
10. Терзиев. Венелин, Стоянов. Евгений, *Еволюция понимания аудита (Evolution in the concepts about audit)*, *Международный научный журнал „Интернаука“*, ISSN 2520-2057 (Print); ISSN 2520-2065.
11. Терзиев. Венелин, Стоянов. Евгений, *Функциональная характеристика и развитие идеи контроля (Functional characteristics and development of the idea for control)*, *Международный научный журнал „Интернаука“*, ISSN 2520-2057 (Print); ISSN 2520-2065.
12. Терзиев. Венелин, Стоянов. Евгений, *Формальные аудиторские проявления и институциональность (Formal audit acts and institutionality)*, *Международный научный журнал „Интернаука“*, ISSN 2520-2057 (Print); ISSN 2520-2065.
13. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, *The factor information in the making of „The right“ decision (Факторът информация в процеса на вземане на „Вярно“ решение)*, *Scientific journal „Economics and finance“*, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada, 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.26-31 .
14. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, *One solution for costs minimization in the banking sector (Едно решение за минимизиране на разходите в банковия сектор)*, *Scientific journal „Economics and finance“*, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada , 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.62-66 .
15. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, *Accountable regulation of foreign exchange operations (Отчетно регулиране на валутните операции)*, *Scientific journal „Economics and finance“*, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada, 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.66-71 .
16. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, *Specifics of control in operations with precious metals and precious stones (Особености на контрола при операции с благородни метали и скъпоценни камъни)*, *Scientific journal „Economics and finance“*, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada , 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.71-76 .
17. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, *Institutional team work-opportunity for improvement of financial control (Екипната институционална работа-възможност за усъвършенстване на финансовия контрол)* *Scientific journal „Economics and finance“*, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada , 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.76-80 .

18. Терзиев, Венелин, Евгени Стоянов, Марин Георгиев, Сбалансированная карта, как альтернатива для малого бизнеса, Международный научный журнал „Инновационная наука“ №2/2017 в 2 Частях , ISSN 2410-6070 , с.236-241.

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

PREREQUISITES FOR THE IMPLEMENTATION OF THE BALANCED SCORECARD MODEL

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

ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ВНЕДРЯВАНЕ НА БАЛАНСИРАНА КАРТА ЗА ОЦЕНКА

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

В последно време расте броя на организациите, които внедряват в практиката на своята дейност стратегическите балансиращи карти. Много организации използват този метод под друго име, като същевременно разработват свой собствен формат карти, отчасти напомнящ класическия първообраз. Всички модели имат една обща особеност. Те предоставят възможност за измерване и контрол на такива параметри от дейността на организациите, които не се анализират от методите на традиционния финансов контрол. Във всеки следващ вариант на БК се забелязва стремеж към по-висока детайлизация на аспектите, чрез които компаниите се разглеждат, от гледна точка на отчитане на интересите на повече заинтересовани страни.

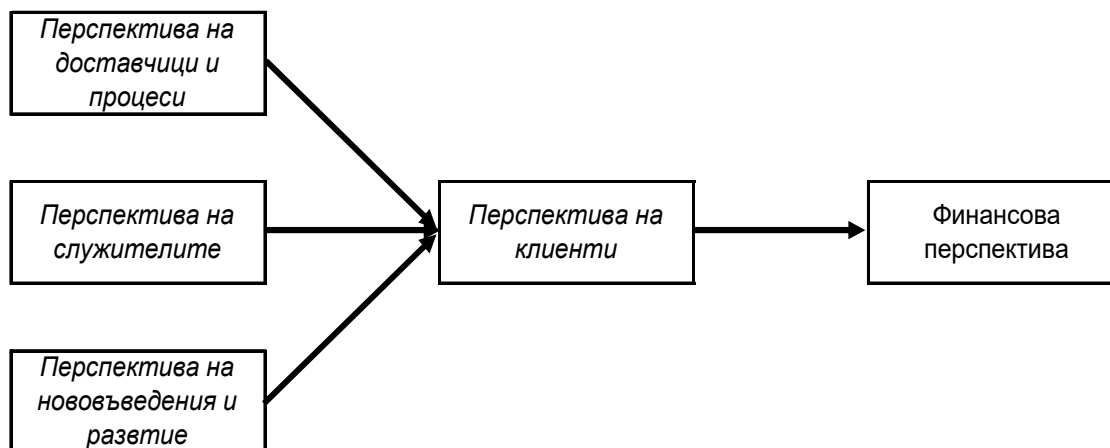
Съществено основание за това дава всяко преосмисляне и адаптиране на Теорията за заинтересованите страни, като на база на критичен анализ на концепцията БК може абсолютно обосновано да се отхвърли крайното твърдение, че Балансиращите карти са управленски еквивалент на Теорията за заинтересованите страни [1].

Ярък пример за приложение на този подход е образецът на БК, разработен и внедрен от шведската компания АВВ (фиг.1). Картата е разработена през 1994г. по-вътрешно фирмен проект EVITA [2]. Съпоставяйки го с образци от този период [3], в картата на АВВ е поставено ударение върху реализирането на иновационна дейност, която се отдиференцира от перспективата на бизнес процесите и развитието на персонала. Конкретиката на това

допълнение рационализира системата за измерване. Друг съществен момент в този образец е анализът на отношението с доставчиците.

Фиг.1. Балансирана точкова система ан АBB

Балансирана точкова система на АBB



Забележка7 Източник: Neely A., *Measuring Business Performance*, 1998, p.188.

Схемата на АBB обаче търпи критика по отношение на своята прекомерна линейност и липса на изрично позоваване на обратна информация за повишаване на знанията, като част от една затворена система със стратегическа насоченост.

Всяка организация и всеки бранш притежават нещо характерно, което съчетано с националната специфика дава уникална комбинация характеризираща дейността ѝ. Ангажирането на тези фактори при създаването на стратегии дават различни по форма и съдържание образци на БК. Интересен образец на БК и уникален процес по разработване се разглежда в дейността на английската финансово-застрахователна компания „Halifax”. Разработването на Система за управление на текущата дейност въз основа на метода на БК стартира 1994г. Поради липсата на глобална стратегия и мисия се възприема подход при разработване на принципа „отдолу нагоре”- от ниво на отдел, за разлика от класическия образец на Каплан и Нортън. „Halifax” не включва в своята Система аспекта обучение, развитие и ръст.

В усъвършенстване на концепцията за БК дял има и British Airways. Амбициозният проект по внедряване на стратегическа карта влиза от края на 1997г. Интересен е факта в процеса на реализация на проекта БК, че Системата за планиране на дейността на компанията натовазва различни етапи от проектирането на БК в различни аспекти и въз основа на това трансформира целите си.

Системата за планиране включва 3 аспекта - стратегически, комерчески и производствен. Целесъобразно всеки аспект е функционално ангажиран и включва в съдържанието си определени операции.

Стратегическият включва дългосрочно планиране.

Комерческият осмисля планиране на текущи финансови показатели.

Производственият обезпечава оперативното планиране и мониторинг на дейността.

В тази логика от проекта комплексната цел за реализацията му е създадена във вид на специфичен формат със стратегически степени за 3 годишен срок.

В първата година се полагат основите за бъдещо развитие;

Във втората година - подразделенията стават конкурентноспособни в основната си дейност;

На третата - организацията утвърждава лидерски позиции.

Важен и интересен е опитът по отношение на стратегическите карти на „Coca-Cola”. Компанията не използва модела БК за моделиране на комплексна стратегия или за контрол [4], а регистрира нов творчески начин на приложение.

Друг интересен образец на стратегическа карта е този на компанията SKF. Предпоставката за провеждането на проект БК е надеждата, че новия модел ще замени бюджетирането с неговите многочислени недостатъци, но същевременно ще запази такива достойнства като установяване на цели и контрол върху изпълнение на взети решения. SKF разработва собствена стратегическа карта по отношение на съдържание на аспекти в сравнение с класическия формат.

Макар идеята на Каплан и Нортън да оказва съществено влияние, концепцията на SKF има съществени разлики като факта, че стратегическите и текущите показатели се разработват едновременно. Тази промяна е резултат от това, че при самостоятелното оформяне на стратегическите и текущите показатели в алгоритъма на реализация на проекта дори минималните отклонения често предизвикват значими вреди. Постоянният мониторинг на едновременно актуализиране на двата вида показатели в съдържателен план свежда до минимум възможностите за отклонение. С натрупването на опит, провеждането на анализ и регистрирането на тенденции за бъдещо развитие, представители на научните и консултантски среди [5] обобщават алгоритъма на развитие и съдържанието за проект по въвеждане на стратегическа БК (Таблица.1).

Таблица 1

Етапи на внедряване на Балансираните карти

Стъпка	Описание	Процедура	Време за изпълнение
	Дефинирайте индустрията Опишете развитието ѝ и ролята на компанията	Интервютата с възможно най-голям брой хора. За получаване на по-обективна картина трябва да се направи от външна група. Проучване за положението на промишлеността и тенденциите.	1-2 месеца
	Установете/потвърдете идеала на компанията	Съвместен семинар, на който присъстват топ управата и признати авторитети	1-2 срещи, всяка от ден и половина
	1-2 срещи, всяка от ден и половина	Семинари, посещавани от топ управата, групата за проекта и човек с опит в проекти за балансирана карта	1-2 дни
	Разработване идеала според всяка перспектива и формулирайте цялостни стратегически цели	Съвместен семинар с участието на същите хора като от стъпка 2	виж долу
	Открийте факторите, критични за успеха	Като горния семинар	Заедно четвърта Стъпка 2-3 дни
	Разработете критерии, открийте причини и резултати и установете баланс	Ако е възможно на горния семинар. Но понякога добре се отразява известен интервал	Включен е в горното. Иначе 1-2 дни
	Изработване на картата на топ ниво	Окончателни решения на висшето ръководство и групата по проекта. За предпочитане е да участва и човек с опит от предишни проекти за балансирана карта	1-2 дни
	Разработване на картата и критериите по организационните единици.	Подходяща за проект разделен на подходящи организационни единици под ръководството на групата по проекта. За предпочитане е целият заинтересуван персонал да вземе участие в работата по проекта на всяка единица. Подходяща форма за работа е семинара. Доклади за напредъка и постоянна	От 2 до X броя месеца. За всеки местен семинар се отделят поне половин до 1 ден
	Формулиране на цели	Координация с висшето ръководство. Особено важна е помощта от опитен „архитект“ на балансираните карти при подреждането на критериите и факторите за успех.	
	Разработване на план за действие	Предложения от лидера на всяка единица по проекта. Окончателно одобрение на целите от топ управата. Изготвя се от всяка група по проекта	
	Прилагане на картата	Осигурява се чрез непрестанен мониторинг под цялостното ръководство на топ-менеджмента	

Забележка: Източник: Олве Н., Ж. Рой, М. Веттер, Оценка ефективности деятельности компании 2003, стр. 64-65.

Етап I- Определяне на характеристиките на отрасъла и роля на компанията в него.

Конкретна цел на този етап е формирането на единно мнение относно спецификата и нуждите на конкретния отрасъл, както и тенденциите в неговото усъвършенстване и развитие. Изработването на относително единно становище за пътя на развитие на отрасъла в бъдеще позволява създаването на надеждна база за разработване на мисия и стратегия на компанията. Целесъобразна форма за реализиране на тази задача са индивидуалните интервюта, по възможност с топ-менажери на организации, с неформални лидери на подразделения.

Влияние при формирането на стратегии оказват различни модели на управленската мисъл, ангажирани с различна приоритетна и смислова тежест като: SWOT- анализ [6], в средата на 80^{-те} години Модела на 5-те конкурентни сили [7], в началото на 90^{-те} - Ресурсно-ориентиран анализ [8] на компанията, в края на 90^{-те} концепцията свързана с „базисна компетентност“ [9]. Финализирането на този етап е свързано с оформянето на документ с предложение за стратегия и мисия.

Етап II - Разработване и утвърждаване на мисия на организацията.

Доколкото моделът БК се основава на комплексно съгласувано представяне на мисията на организацията, в I^{-ви} етап е необходимо да се постигне консенсус по този въпрос.

Съдържанието на този етап е ангажирано с окончателното утвърждаване на мисията на разглежданата организация, отношението и към стратегическия модел на БК и уеднаквяването на възгледите по този въпрос. В този етап с отговора на конкретни въпроси се реализира решаването на етапната проблематика, а именно: формулиране на мисия, обоснована върху правилна стратегия; осигуряване на стимул за развитие на стратегията от избраната мисия; утвърждаване на логическа връзка между мисия и персонални цели; обособяването на мисия и устойчиво развитие на организацията;

Въз основа на изходната информация събрана в I^{-ви} етап и анализ на фактори свързани с дейността на организацията се формира предложение за мисия.

Фиг. 2. Фактори, определящи мисията на организацията



Забележка: Източник: Olve, Roy, Wetter; PerformanceDrivers, NewYork, 1999, p.69.

Етап III - Определяне на ключови аспекти от дейността на организацията.

Този етап е с особено значение поради факта, че след формулирането на корпоративна стратегия, мисия, визия и утвърден управленски модел като БК идва ред за анализ на дейността и селектирането на отделни аспекти на тази дейност. Изходният модел на Каплан и Нортън съдържа четири ключови аспекта на дейност. Наред с това се провежда и формулирането на такива, които да бъдат включени в стратегическата карта. При определянето на ключови аспекти е трудно да се регистрират взаимозависимости между тях. „В този процес на определяне препоръчителен водещ фактор е логиката от развитието на конкретния бизнес“ [10]. По възможност всеки аспект в развитието на конкретен бизнес е добре да бъде обвързан с определен конкретен финансов измерител. Като резултат от семинара на този етап се появява анализ на цялостната дейност на организацията, осмислена както в план- анализ, така и по отношение на формулиране на аспекти и същевременно лостове и фактори влияещи на формулирана в предния етап мисия.

Етап IV - Детайлизация на организационната мисията и формулиране на стратегически цели

Изхождайки от формулираните ключови аспекти на дейността и връзките им с мисията на този етап участниците в поредния семинар въвеждат списък с правила и способности, позволяващ ефективно реализиране на мисията. Всяка ключова дейност предполага кръг от проблеми предизвикващи провеждането на мероприятия за решаването им. В резултат на този семинар участниците в него получават описание на всеки ключов аспект с указание за основните променливи във функционалната стратегия и техните приоритети. Въз основа на целия този процес в развитието на всеки аспект от дейността на компанията се обособяват стратегически цели-необходим резултат и предпоставка за по-нататъшно развитие.

Същността на този етап е свързана с трансформирането на обобщената корпоративна мисия на конкретно практически изпълнимо ниво, обезпечавайки деликатен баланс между дългосрочни и краткосрочни цели. Това е едно от двете важни направления относно практическото усъвършенстване на бизнес моделите. Другата е все по-цялостно формулиране на стратегия, като при реализацията на тази задача винаги стои проблемът как да се завоюва и удържи съществено конкурентно предимство от дългогодишния опит в работата с балансираните карти се доказва, че методът на ангажирането на стратегията с развитието им като процес има най-голям потенциал за развитие точно от тази гледна точка.

Етап V- Определяне на ключови фактори на успеха

На този етап се реализира преход от общото определение и описание на стратегия разгледана до тук, към определяне на средства за реализация и най-значимите, ключови фактори, иначе казано кои фактори имат решаваща роля в достигането на успех и подреждането им в логически ред по приоритетност. Логиката на тази приоритетност е обвързана от една страна с тяхната роля в реализирането на стратегически цели, а от друга с влиянието им върху конкретни финансови резултати, като именно тук се откроява реалния израз на Теория за максимизация на стойността.

Преди да се пристъпи към разработване на ключови показатели е желателно да се разместят ключовите фактори на успеха в стратегическата карта в определен ред по вертикала и хоризонтала, казано иначе това помага да се убедят участниците, че „стратегическата карта е моделирана и базирана на вътрешно последователна и взаимосвързана информация” [11]. Разположението на факторите по хоризонтала не е свързано с голяма сложност, а по-скоро има регистрационен характер. Осмислянето обаче по вертикала е свързано с конкретна динамика на определен фактор и причисляването му в отделни логически блокове от взаимовръзки. Тези особени форми на организация са свързани с вертикално подреждане по приоритетност.

Етап VI- Разработване на система от показатели, разкриващи причинно-следствени връзки и съгласуване на цели.

На този етап от развитието се осъществява разработка на адекватна система от ключови показатели за употреба в следващите етапи. В този етап е необходимо точно осъществяване на конкретен избор, защото именно тук е твърде вероятно информационното изкривяване да деформира конкретната стратегическа цел. В края на този етап окончателно се подбират и аранжират по перспективи показателите, които най-адекватно отразяват настоящото състояние и позволяват да се следи динамиката на развитие и най-малките отклонения. Сложността в този етап произтича при регистрирането на причинно-следствените връзки и съгласуването на избраните показатели между тях. Важно е да се подбират показатели, които съвместяват взаимозависимостта между краткосрочните цели и дългосрочните алтернативи.

Този етап се приема като едно цяло действие, подготвено от редица предпоставки и репродуциращо логичен резултат. Може би алгоритъмът на този процес по целесъобразност би го осмислил като 2 под етапа. В първата част се провежда анализ и се създава списък от показатели, експонирани по значение и стойност [12]. Заключениевата част дава като

резултат окончателен списък с показатели, логически и стойностно подреден след проверка за липса и на вътрешни противоречия.

Етап VII- Разработване на корпоративна стратегическа карта.

Това е етап на формулиране на стратегическата карта на корпоративно ниво. Тук особено съществен момент е обсъждането и утвърждаването на нейното съдържание, преди всичко синхронизиране на нематериалните активи със стратегията. Обективното обсъждане на картата, протича като високо динамичен дебат, поради факта, че самата картата може и трябва да бъде разглеждана като непрекъснато развиващ се процес.

Много важен момент при провеждането на семинар е всеки участник в него да определи отношението си към проекта и да очертае пътя на своето участие. Съществен момент в работата на семинара е провеждането на коментари и вкарването на предложения за разработване на стратегически карти за различните нива от организационната йерархия и подразделенията на компанията.

Етап VIII- Разработване на формата и системата от показатели за стратегическа карта на отделни звена.

Съществена предпоставка за развитието на този етап е формата и съдържанието на корпоративната стратегическата карта.

На този етап от развитието на процеса по прилагане на модела БК, в зависимост от мащаба на разглежданата организация и нейната структурна специфика се определя порядъка от разработки на стратегически карти за отделните структурни звена, при адаптация на корпоративната карта към техните особености.

За успешното провеждане на декомпозиционният процес на корпоративната стратегическа карта и разработването на стратегически карти на отделни звена от различни йерархически нива е необходимо да е окончателно приключен процесът на оптимизация по структурата. При реализацията на стратегически карти за отделни структурни звена, тогава когато те са обвързани в цялостен производствен цикъл е добре да бъде обособявана обща карта с осмисляне на сравнително конкретни цели. Доколко сложен е процесът на декомпозиция може да се съди по проблемите, възникващи на всяко ниво и звено от структурата. Съществен момент при обобщаване на резултатите от внесените предложения в семинара е присъствието и на менажери от средния ешелон ангажирани с реализирането на проекта на по-ниски йерархически нива.

Етап IX - Определяне на конкретни цели.

Остойносттаването на конкретни намерения и стратегически цели за всеки показател, както на корпоративно, така и на по-ниско ниво, е съществен процес в резултат на който се формира и задава планова стойност и консенсусно отношение по повод правилността на мисията и стратегията на организацията. Своевременно е заложено и провеждането на контрол върху реализацията им за бъдещ период, съвпадащ с периода на планиране. Този етап е ангажиран с формулирането на конкретни цели за всеки показател включен в стратегическата карта. За тази цел е необходимо да се установи прогнозно значение с фиксирана стойност, цифров израз на упоменатите цели. Във връзка с реализацията на тази задача е необходимо в дейността на всяка организация да се регистрират както краткосрочни цели така и дългосрочни и корекциите върху текущата дейност да се реализират въз основа на последните.

Етап X - Разработване на план от мероприятия.

Въвеждането на целеви планови стойности за всеки показател е съществена предпоставка за развитието на този етап. Реализацията на тази задача е свързана с редица мероприятия от индивидуално, до корпоративно ниво, като се правят предложения на семинар за инициативи, свързани с конкретни стратегически цели и бъдещата им реализация. В края на този етап, на семинар се внасят списъци с групи предложения за отделни аспекти, тяхната проблематика и мероприятията по реализацията им.

Стратегическата роля на нематериалните активи не може да се реализира самостоятелно. За да ги използва ефективно организацията се нуждае от единна програма, от разработване на план от мероприятия. За да се финализира процеса по разработване на стратегическа карта е необходимо да се фиксират конкретни действия в тяхното реализиране в цялостния план, ангажиран с приобщаване на стратегия и мисия. Този план трябва така да се осмисли, че конкретните мероприятия, сроковете за изпълнение и финансовите резултати логически да се обвържат с цялостната корпоративна стратегия. В практиката се оказва, че вместо постоянен мониторинг на конкретни ключови показатели този план от мероприятия е много по-ефективен инструмент за контрол.

Етап XI - Внедряване на карти.

Желан етап и резултат, в който всичко казано до тук е предпоставка за добър резултат. Планът от мероприятия и алгоритъма на внедряване на стратегическите карти е желателно да включват инициативи и процедури за контрол, поради което управлението на тяхна база да се превърне в част от ежедневната дейност на организацията. Въвеждане в действие на стратегическата карта - така може да бъде характеризирани този етап.

Съществен момент при осъществяване на този проект е възможността да се приложат на всички нива и за всички подразделения стратегически карти от типа БК. Това е един желан етап обвързан с финализирането на проект балансиран карти, защото в една сложна структура привеждането в действие на един стратегически проект е свързано с редица проблеми относно създаването на масив от достоверна и навременна информация, относно създаване на подходящ план от конкретни мероприятия, спрямо доказан кумулативен ефект на споделената стратегия.

Заклучение [13-22]

Може би при обсъждане и провеждане на пореден семинар, единствено реализирането на проекта на индивидуално ниво с изключение на карта на търговски представител не е финансово рентабилна. Ако стратегическите карти са се обособили като най-динамичната част от ежедневието на компанията може да се приеме, че реализацията на проекта предстои. Като теоретични предпоставки са приложени вижданията на Каплан и Нортън, споделения опит на водещи организации в различни сфери, както и обобщена стандартизирана технология на процеса по въвеждане на БКО.

Написаното създава условия да бъдат структурирани изводите:

Първо. Анализите на споделени добри практики и опит при употребата на стратегическата карта предоставят доказателства, че моделът предпоставя постигане на консенсус между организационната визия и стратегия, разясняване на стратегията и нейните цели, приобщаване на цялата организация към стратегически инициативи, обезпечаване на работата по картата с инвестиции и ресурси, преосмисляне на модела на организационно поведение и натрупването на управленски опит. В този контекст картата се проявява като механизъм за реализация на организационната промяна. Овлабяването на поведението на разнородните показатели и намирането на ефективен баланс в тяхното управление доказват, че стратегическата карта е метод за верифициране на заявената организационна стратегия.

Второ. Критичният преглед върху оповестени и доказани със своята ефективност технологии при въвеждане в употреба на образци на стратегическата карта показват, че това е един уникален за всяка организация процес. Въвеждането в употреба придобива уникален характер поради динамичната икономическа среда, високата нестабилност на пазарите и растящите очаквания на обществото. Като се добавят и индивидуалните особености на всяка организация се оказва, че процесът е винаги различен и труден за вписване в клишета и правила. Именно поради подчертано творческите възможности при употребата на модела балансирана карта алтернативата наречена организационна промяна е преимуществено възможна и моментно постигнати негативни резултати могат да придобият и положителни насоки на развитие.

Литература:

1. Jensen M., Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function, Journal of applied corporate finance, fall 2001, p.17.
2. Абревиатурата на термина от шведски преведена означава - “финансов и стратегически контрол”
3. В сравнителния анализ са включени основно карти на Каплан и работещи в неговото обкръжение консултанти. Виж цит.произв. (2004)
4. Фирмата Кока-кола има своя практика да въвежда БК при откриване на нови клонове в нова дестинация. Мотивите по утвърждаване на тази практика са свързани от една страна с формиране на климат на доверие на сътрудниците за достигане на конкретни цели или децентрализация на отговорностите по вземане на решение. От друга страна декомпозиция на корпоративната стратегия до индивидуално ниво. Обвързването на дейността със система за заплащане и стимулиране е нова крачка в усъвършенстването на многофункционалността на проекта БК.
5. Тук авторът визира учени и консултанти от обкръжението на Олве. Виж Олве цит.произв.
6. Andrews, The Concept of Corporate Strategy, 3rd ed. (Homewood, Irwin, 1987)
7. Porter, Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance (NY, Free Press, 1985)
8. Grant R., Contemporary Strategy Analysis (Oxford, 1993, p.120)
9. Hamel, Prahalad, “The Core Competence of the Corporation”, HBR, V – VI, 1990, p.81.
10. Neely A., Measuring Business Performance, 1998, p.117.
11. Виж Нийли (1998) стр.80.
12. На този етап в световната практика за осмисляне на мястото във всеки аспект на конкретен показател се използва Коефициент на дейност на успеха, които от своя страна представлява съотношение между сложност и степен на изпълнение. Baker, B., Mobil – NAM&R – Marketing, FreePress, 1999, NY, p.13-14.
13. Терзиев. Венелин, Стоянов. Евгений, Эволюция понимания аудита (Evolution in the concepts about audit), Международный научный журнал „Интернаука“, ISSN 2520-2057 (Print); ISSN 2520-2065.
14. Терзиев. Венелин, Стоянов. Евгений, Функциональная характеристика и развитие идеи контроля (Functional characteristics and development of the idea for control), Международный научный журнал „Интернаука“, ISSN 2520-2057 (Print); ISSN 2520-2065.
15. Терзиев. Венелин, Стоянов. Евгений, Формальные аудиторские проявления и институциональность (Formal audit acts and institutionality), Международный научный журнал „Интернаука“, ISSN 2520-2057 (Print); ISSN 2520-2065.
16. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, The factor information in the making of „The right” decision (Факторът информация в процеса на вземане на „Вярно“ решение), Scientific journal „Economics and finance”, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada, 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.26-31 .
17. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, One solution for costs minimization in the banking sector (Едно решение за минимизиране на разходите в банковия сектор), Scientific journal „Economics and finance”, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada , 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.62-66 .
18. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, Accountable regulation of foreign exchange operations (Отчетно регулиране на валутните операции), Scientific journal „Economics and finance”, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada, 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.66-71 .
19. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, Specifics of control in operations with precious metals and precious stones (Особености на контрола при операции с благородни метали и скъпоценни камъни), Scientific journal „Economics and finance”, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada , 2017, ISBN 978-617-7214-49-5, pp.71-76 .
20. Terziev. Venelin, Evgeniy Stoyanov, Marin Georgiev, Institutional team work-opportunity for improvement of financial control (Екипната институционална работа-възможност за усъвършенстване на финансовия контрол) Scientific journal „Economics and finance”, Publishing house „BREEZE“, Montreal, Canada , 2017 , ISBN 978-617-7214-49-5, pp.76-80 .
21. Терзиев. Венелин, Евгени Стоянов, Марин Георгиев, Сбалансированная карта, как альтернатива для малого бизнеса, Международный научный журнал „Инновационная наука“ №2/2017 в 2 Частях , ISSN 2410-6070 , с.236-241 .
22. Терзиев. Венелин, Евгений Стоянов, Формальные аудиторские проявления и институциональность. Международный научный журнал „Символ науки“ №3/2016 ОМЕГА САЙНС, ISSN 2410-700X, с.184-193.

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

Andriyanova O. A.,
student

Bryukhovetskaya T. V.
student

Kharkiv National University of Construction and architecture

AREAS OF IMPLEMENTATION OF THE PROMOTION MOTIVATIONAL

Благой В.В.,

к.е.н., доцент

Андріянова О.А.,

студент

Брюховецька Т.В.

студент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

НАПРЯМКИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЙНОГО СТИМУЛЮВАННЯ

The article analyzed Incentives workers. The possibility of using a flexible incentives for staff in modern conditions. Supplemented principles of formation of an effective incentive system workers.

Key-words. *Incentives, flexibility, enterprise, employees.*

У статті проаналізовані механізми стимулювання працівників. Розглянута можливість використання гнучких систем стимулювання персоналу в сучасних умовах. Додовнені принципи формування ефективної системи стимулювання робітників.

Ключові слова: *стимулювання, гнучкість, підприємство, працівники.*

Для успішного розвитку компанії, сприятливого внутрішнього середовища у колективі, та його продуктивної роботи керівник повинен забезпечити умови для мотивації персоналу. При цьому методи мотивації необхідно підбирати виключно в індивідуальному порядку до кожного працівника, в іншому випадку всі докладені зусилля зведуться до стандартних підходів, що істотно позначиться на зацікавленості персоналу в роботі, і зниження якісного результату [1].

Мотивація персоналу є необхідною мірою, спрямованою на стимулювання професійних якостей співробітників, і забезпечує успішний розвиток компанії.

Застосування того чи іншого методу мотивації залежить від кінцевої мети, переслідуваної керівництвом компанії. Якщо необхідно підвищити показник продажів, то застосовується мотивація в грошовій формі у вигляді відсотка від виручки. Для підняття морального духу колективу керівництвом приймається рішення про проведення спільних тренінгів або корпоративних змагань.

Маючи вираження в грошовому еквіваленті, матеріальна мотивація здійснюється наступними методами:

- Персональні грошові заохочення. Також цей вид мотивації є дієвим засобом для утримання висококваліфікованих і затребуваних фахівців, які з причин фінансового характеру вирішили покинути підприємство.

- Відсоток від продажів. Метод мотивації досить простий, і активно застосовується в компаніях, які займаються продажем нерухомості, побутової техніки і гаджетів, парфумерії, косметики, або просуванням товару на цільовому ринку.

- Преміювання персоналу за виконання поставлених завдань, перевиконання планових показників, а також втілення в реальність новаторських рішень та креативних ідей. Прикладом мотивації робітників таким способом є преміальна одноразова грошова винагорода за розробку інноваційного проекту з прорахунком ефективності, що, в свою чергу, дозволить залучити нових клієнтів в довгостроковій перспективі.

- Розподіл отриманого прибутку. Застосування цього методу мотивації залежить від мети, яку переслідує керівник. Якщо необхідно згуртувати колектив у єдину команду, то прибуток розподіляється пропорційно між усіма співробітниками. Щоб провести мотивацію співробітників, що працюють не в повну силу, і збільшити продуктивність їх праці, необхідно заохотити фахівців, які внесли вагомий внесок в отримання доходу [2, 3].

Щоб матеріальна мотивація персоналу була ефективною, необхідно своєчасно сповіщати персонал про майбутні заохочення. Наприклад, перед початком розробки нового продукту штат, який бере участь в проекті, повинен бути ознайомлений з умовами отримання грошової винагороди. Це стане мотивацією для кожного працівника до продуктивної і якісної праці. Грошова винагорода в таких випадках виплачується безпосередньо після виконання поставленого завдання.

Висока заробітна плата і грошові заохочення є не єдиним чинником, що впливає на плідний робочий процес. Більш того, з часом високий рівень заробітку без процесу саморозвитку, прагнення до кар'єрного росту починає надавати протилежний демотивуючий ефект.

Щоб цього не сталося, компанія повинна розробити і ввести в дію програму нематеріальної мотивації, яка втілюється в життя наступними методами:

- інформованість працівників про позитивну динаміку розвитку компанії, і планованих досягнення, що послужить стимулом для більш відповідального підходу до виконання поставлених завдань;

- визнання кращих результатів роботи співробітників, і надання їх публічності. Прикладом може послужити проведення конкурсу на представлення кращого проекту, за підсумками якого переможець отримає відзнаку компанії, а репортаж про нього буде розміщений в доступних для організації ЗМІ;

- можливість кар'єрного росту. Ініціативний працівник, що має високі заробітки, але позбавлений можливості професійного зростання, досить швидко втрачить ентузіазм, і буде виконувати роботу автоматично, або ж звільниться, щоб знайти більш сприятливі умови для просування по службових сходах;

- увага до персоналу з боку керівництва компанії, яке виражається у привітаннях зі знаменними датами, наданням путівок на відпочинок, організацією спільних тренінгів, організація харчування співробітників; забезпечення житлом і пільгами щодо його придбання; організація медичної допомоги; соціально-консультативна допомога;

- розвиток фізичної форми працівників, що є хорошим шляхом для зняття психологічного виснаження.

Щоб персонал відчував натхнення в робочому процесі, а методи його стимулювання не стали буденними і невідчутними, керівнику організації необхідно постійно вдосконалювати програму мотивації, впроваджуючи нові інструменти та засоби.

Найбільш дієвими і ефективними видами мотивації по праву вважаються матеріальні форми. Згідно з проведеними опитуваннями, саме грошова винагорода мотивує 90% опитаних фахівців на поліпшення показника якості праці. Це може бути надбавка до зарплати, преміювання за виконання планових показників діяльності організації, заохочення здорового способу життя.

На другому місці серед всіх методів мотивації персоналу за принципом ефективності є якісна соціальна політика, яка включає в себе наступні види стимулювання:

- виплати в грошовій формі на придбання житла, оплату навчання, компенсація плати за проїзд і харчування в їдальні, надання корпоративних номерів мобільного зв'язку;

- надання благ у матеріальній формі, але без виділення грошових коштів (користування службовим авто, організація відпочинку для працівника і його сім'ї, продаж товару за ціною собівартості);

- забезпечення кар'єрного зростання, суспільного визнання, а також заохочення працівників персональними корпоративними знаками;

- програма мотивації повинна враховувати інтереси персоналу у відповідності з можливостями компанії, а також сприяти її розвитку в перспективі;
- використання мотиваційних інструментів повинно здійснюватися з урахуванням принципів об'єктивності і справедливості;
- часовий проміжок між результатом праці і винагородою повинен бути зведений до мінімуму, в іншому разі ефект від застосування інструментів мотивації буде знижений;
- з програмою мотивації повинні бути ознайомлені всі працівники компанії;
- застосування методів мотивації повинно носити вибірковий характер;
- проведення опитувань персоналу.

Керівник та відповідні служби зобов'язані вести облік виконання мотиваційної програми, а також періодично проводити аналіз її дієвості та ефективності для можливості оперативного реагування на ситуацію у внутрішньому середовищі компанії.

Це дозволить уникнути утворення «невмотивованих» груп, і зниження результату продуктивності і якості праці.

Якісна та ефективна продуктивність праці, позитивний настрій в колективі, і прагнення персоналу до професійного розвитку є результатом індивідуального адресного підходу до розробки пакету стимулів для кожного працівника.

Щоб забезпечити сприятливі умови для ефективної діяльності компанії та якісної роботи персоналу необхідно з відповідальністю підійти до підбору методів мотивації, враховуючи при цьому індивідуальні запити і особливості кожного працівника, а також провести заходи по недопущенню утворення проблем, що впливають на якість продуктивності праці.

Практичну цінність мають розроблені напрямки щодо впровадження системи мотиваційного стимулювання, що дасть змогу ефективно використовувати кадровий потенціал фірми.

Література:

1. П'янін Я.Е. Мотивація і мотивація. Мистецтво психології / Я.Е. П'янін. - СПб.: Питер, - 2008. - 350 с.
2. Егорзін А.Р. Управління персоналом / А.Р. Егорзін. - М.: МИКС, - 2001. - 235 с.
3. Кибанов А.Я. Основи управління персоналом / А.Я. Кибанов. - М.: YNFRA-M, - 2005. - 269 с.

Bondarenko O.M.,

PhD, Ass. Professor of the Department of Management and Marketing

Pavlikova K.V.

Student

O.S. Popov Odessa national academy of telecommunications, Ukraine

THE PROBLEMS OF FORMING TEAMS IN THE FIELD OF INFORMATION SECURITY

Бондаренко О.М.,

к.ф.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу

Павлікова К.В.

студентка

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

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОМАНД В СФЕРІ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ

In the article discusses the approaches to the definition of team, analyzes the characteristics and differences of the group analyzed the features staff IT and information security, the necessity of forming teams and applying methods of team management in the field of IT and information security.

Keywords: *teambuilding, team, team management.*

У статті розглядаються підходи до визначення поняття команди, дається аналіз ознак команди і відмінності її від групи, аналізуються особливості роботи персоналу сфери ІТ і захисту інформації, обґрунтовується необхідність формування команд та застосування методів командного менеджменту в сфері ІТ і захисту інформації.

Ключові слова: командоутворення (тімбілдінг), команда, командний менеджмент.

Дуже часто менеджери, які працюють в сфері захисту інформації, підміняють / плутають розуміння «роботи в команді» з «груповою роботою». В даний час проблему формування команд можна віднести до однієї з найактуальніших проблем менеджменту сучасних підприємств. Це обумовлено і значними змінами в управлінні персоналом організацій, і перевагою в передових компаніях нових систем мислення, де головну роль відіграють не окремі індивіди, а високоорганізовані формування - команди.

Командний менеджмент передбачає участь працівників в самоорганізації і самоврядуванні спільною діяльністю, взаємний контроль, взаємодопомогу і взаємозамінність, колективну відповідальність за результати праці. Використання команд в сучасному менеджменті призводить до:

- зменшення витрат;
- скорочення кількості робочої сили;
- збільшення продуктивності праці;
- швидкого досягнення результатів в пошуку нестандартних рішень;
- зменшення кількості часу на виведення товару або послуги на ринок;
- збільшення вмотивованості працівників;
- підвищення відповідальності у членів команди;
- зниження рівня конфліктності серед членів колективу.

В умовах стрімких перетворень і посилення конкуренції саме командна робота відіграє провідну роль в досягненні значущих результатів компанії, сприяє підтримці її конкурентних переваг, є інструментом взаєморозуміння між членами колективу.

Команди працюють набагато ефективніше звичайних робочих груп, дозволяють досягати виняткових результатів в умовах дефіциту часу, все частіше стають невід'ємним інструментом введення інновацій та розвитку творчого потенціалу працівників [1, с. 70].

Метою роботи є обґрунтується необхідність формування команд та застосування методів командного менеджменту в сфері ІТ і захисту інформації, для цього розглядаються підходи до визначення поняття команди, дається аналіз ознак команди і відмінності її від групи, аналізуються особливості роботи персоналу сфери ІТ і захисту інформації.

Поняття «група» і «команда» взаємопов'язані, але не тотожні. Не завжди з колективу треба робити команду.

Проблемами командного менеджменту та відмінностями роботи в групі і в команді займалися такі вчені, як: Е. Камерон, М. Грін, К. Томпсон, І. Салас, Р.Берд, С. Таненбаум, Т.Д. Зінкевич-Євстигнеєва, В.Д. Дорофєєв, Т.П. Галкіна та ін.

Так, з точки зору таких вчених, як Шайн, Бенніс: група - це певна кількість людей, які взаємодіють один з одним, психологічно усвідомлюють один одного і сприймають себе як групу.

Команда, за визначенням Е. Сандстрома, де Меза, Д. Фатрелла - це група людей, яка розділяє відповідальність за результати діяльності в організації. Основні відмінності колективу «групи» і «команди» наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика колективу «групи» та «команди»

Група	Команда
Немає обмеження в розмірах	Обмеженість в розмірах
Загальні інтереси	Спільні цілі
Почуття приналежності до чогось або усвідомлення себе як частини цілого	Взаємодія між членами для досягнення індивідуальних або групових цілей
Відсутність іншої відповідальності, крім приналежності до групи	Поділ відповідальності за результати діяльності
Договірні підзвітність	Індивідуальна підзвітність
Взаємозалежність в бажаних межах	Взаємозалежність для досягнення цілей
Не обов'язково є спільна робота або цілі	Команда працює разом, фізично або віртуально

Отже, команда - спільність людей, пов'язаних єдиною метою і принципами взаємодії, що мають взаємодоповнюючі вміння, зібраних для вирішення певних завдань. В команді є яскраво виражений поділ соціальних ролей, де тон задає лідер, а інші учасники знаходяться в різному ступені підпорядкування.

Група - сукупність людей, об'єднаних єдиною метою, але необов'язково загальною.

Відмінностями команди від групи є:

- ✓ Формування. Команда створюється цілеспрямовано, група може утворитися стихійно.
- ✓ Стійкість. Після виконання завдання група розпадається, а її члени вільно можуть залишати колектив.
- ✓ Цілі та цінності. Учасники можуть мати свої особисті мотиви для знаходження в групі.
- ✓ Сумісність. Учасники групи збираються стихійно, без урахування психологічних особливостей [2, с. 25-30].

Для з'ясування необхідності створення саме команди в сфері захисту інформації розглянемо характеристики робіт, рекомендованих для виконання колективом – групою и колективом – командою (таблиця 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика робіт в «групі» та «команді»

Роботи, для виконання яких краще колектив-група	Роботи, для виконання яких краще колектив-команда
Для вирішення простих завдань	Для вирішення складних завдань
Коли кооперація задовільна	Коли для прийняття рішення необхідний консенсус
Коли різноманітність думок обмежена	Коли присутня невизначеність і множинність варіантів рішення
Коли завдання необхідно вирішити терміново	Коли необхідна висока самовіддача
Коли досить вузького діапазону компетентності	Коли потрібно широкий діапазон компетентності
Коли організація віддає перевагу роботі з приватними особами	Коли організація передбачає використовувати результати командної роботи для розробки стратегії і бачення
Коли необхідний оптимальний результат	Коли необхідний різносторонній підхід (проте при цьому слід пам'ятати про груповому мисленні)

З наведеної таблиці бачимо, що спеціаліст в сфері захисту інформації здебільшого, стикається з різновидами робіт, з виконанням яких краще впорається саме команда.

Підприємствам сфери ІТ і захисту інформації, притаманний цілий ряд характерних особливостей, які найбезпосереднішим чином обумовлюють специфіку їх діяльності з точки зору командного менеджменту.

До основних з них, зокрема, можна віднести наступні:

1. Творчий та відносно вільний характер роботи більшості співробітників підприємств. Особливостями ІТ-фахівців, які відрізняють їх від працівників інших напрямків є:

- незалежність і самостійність - ставлять перед собою високі цілі і неухильно їх домагаються;
- самодостатність - їм необхідна свобода в прийнятті рішень;
- впевненість, що відрізняються від інших відділів, - їм необхідно «особливе» ставлення;
- високий рівень відповідальності і лояльності;
- віддають перевагу передбачуваності, замість стихійності;
- відрізняються вищою толерантністю (терпимістю). Напевно, тому для ІТ-фахівців не має особливого значення оформлення офісного приміщення або особистісні особливості колег;
- дуже важлива хороша думка оточуючих, їм важливо мати авторитет;
- схильність до інтелектуальної праці і роботі з абстрактними проблемами;

- невисока комунікабельність та, здебільшого, відсутність прагнення до лідерства.

2. Необхідність використання працівників, що, в переважній кількості, мають високий професійний, інтелектуальний і освітній рівень.

3. Кінцевий результат діяльності, як правило, пов'язується з реалізацією конкретних проектів, а не певних тимчасових планових показників.

4. Використання в оцінці діяльності персоналу сфери ІТ значно більшого числа якісних і суб'єктивних показників, ніж в інших сферах. Неможливо ефективно управляти тим, що не можна виміряти. [4, с. 38].

Сучасна структура ІТ-служби - це багаторівнева система організації, захисту і супроводу користувачів і сервісів компанії. Вона здійснюється професіоналами, що мають можливості для реалізації власних амбіцій в рамках спільної справи. На чолі цієї служби повинен знаходитися керівник, який добре розбирається в основному бізнесі компанії, володіє навичками побудови бізнес-процесів і працює над створенням позитивного іміджу ввіреного йому підрозділу.

Високоєфективні команди сфери ІТ і захисту інформації характеризуються наступним:

- мають хоча б одну людину, яка є ядром команди;
- відрізняються високою якістю кінцевих результатів своєї діяльності;
- члени команди продуктивно співпрацюють один з одним;
- склад команди добре збалансований в залежності від ролей та робіт, які виконуються членами команди;
- менеджери команди користуються великою повагою;
- члени команди здатні швидко вчитися на власних помилках;
- члени команди добре орієнтовані на клієнта, споживача;
- члени команди мають навички оптимального вирішення проблем;
- учасники високоєфективних команд завжди добре мотивовані [5].

Отже, спільний результат роботи команди, здебільшого, виявляється істотно кращим, ніж проста сума окремих індивідуальних зусиль. Робота в злагодженій команді, крім того, не тільки призводить до значних матеріальних результатів, але і приносить членам команди моральне і психологічне задоволення, створює неповторну емоційну атмосферу згуртованості для досягнення кінцевої мети.

Таким чином, сучасні технології командного менеджменту можуть і повинні всебічно використовуватися в діяльності підприємств сфери ІТ і захисту інформації в інтересах підвищення їх ефективності. У сфері ІТ і захисту інформації, де сама специфіка діяльності обумовлена необхідністю формування високопрофесійних колективів фахівців для вирішення складних, різноманітних завдань, вирішення яких вимагає великої самовіддачі і широкого діапазону компетентностей, командування має знайти найширше застосування.

Література:

1. Сардарян А.Р. Основные тенденции развития командного менеджмента на рынке управленческого консалтинга / А.Р. Сардарян, Д.А. Родионова // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2011. – № 1. – С. 67–73.
2. Зинкевич-Евстигнеева Т. Д. Теория и практика командообразования. Современная технология создания команд / Т. Д. Зинкевич-Евстигнеева, Д. Ф. Фролов, Т. М. Грабенко. – СПб.: Речь, 2004. – 304 с.
3. Ленская И.Ю. Значение командного менеджмента в процессе повышения уровня лояльности персонала / И.Ю. Ленская // Научный вестник РАНХиГС. – 2016. – № 2. – С. 62–66.
4. Байков Е.А. Применение технологий командного менеджмента в интересах повышения эффективности деятельности предприятий медиаиндустрии / Е.А. Байков, Д.Г. Константинова // Экономический журнал. – 2014. – № 4. – С. 38–44.
5. Богатова Т. Управление ИТ - персоналом в современных условиях / Т. Богатова // PCweek [Електронний ресурс] код доступу <http://www.interface.ru/home.asp?artId=3436>

Fedoryak R.,

Ph.D., Associate Professor of Management, Faculty of Economics and Business

Yevfymenko V.

Magister, Faculty of Economics and Business

Kyiv National University of Technology and Design

NEW APPROACHES TO STRATEGY IMPLEMENTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Федоряк Р.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, факультет економіки та бізнесу

Євфименко В. Ю.

магістрант,

Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

The article analyzes the theoretical concepts of development strategy of the company. Classified and investigated the properties of content development strategy as a strategy implementation process is complex actions and course of action.

Keywords: *development strategy, TQM, process approach*

У статті проаналізовано теоретичні концепти реалізації стратегії розвитку підприємства. Класифіковано та досліджено властивості змісту реалізації стратегії розвитку як реалізації стратегії як процес, як комплексу дій та способів дій.

Ключові слова: *стратегія розвитку, TQM, процесний підхід*

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення сталого та стійкого довгострокового розвитку реального сектора економіки України, створення передумов підвищення рівня життя населення промислових регіонів обумовлюють нагальну пріоритетність завдань наукового обґрунтування механізмів ефективної реалізації промисловими підприємствами свого стратегічного потенціалу.

Промислове підприємство в процесі розвитку знаходиться в постійній взаємодії з іншими господарськими суб'єктами, будує відносини зі своїм оточенням: конкурентами, споживачами, постачальниками та ін. Кожна форма взаємовідносин елементів підприємства з елементами його оточення є стратегічною проблемою, що вимагає вивчення, адекватної теорії для її вирішення.

Серед факторів, що сьогодні обмежують підприємства у результативному та ефективному використанні свого потенціалу, в якісній реалізації своєї місії та бачення можна виділити наступні: недостатня увага менеджерів вищої та середньої ланки до питань довгострокового розвитку, відсутність стратегічного мислення, якого вимагає динаміка в середовищі функціонування; відсутність розуміння менеджерами середньої та нижчої ланки стратегічних цілей, стратегій розвитку підприємства; невідповідність існуючої системи мотивації менеджерів, персоналу завданням з реалізації стратегії; недостатність ресурсів для реалізації стратегії, наполегливості виконавців тощо. Тому є потреба аналізу сучасних підходів до вибору і реалізації стратегії розвитку промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стратегічне управління підприємствами як концепція управління набуло стрімкого розвитку у зв'язку з необхідністю адекватного реагування на зміни в середовищі функціонування підприємств. Це обумовило концентрацію уваги теоретиків та практиків менеджменту, в першу чергу, на питаннях, пов'язаних із стратегічним аналізом, вибором, розробкою стратегії. Томпсон А.А. та Стрікланд А. Дж. вважають, що поєднання вдалої стратегії з успішною її реалізацією сприятимуть набуттям підприємством максимального потенціалу [1, с. 13]; П. Флуд, Т. Дромгод, С. Керрол, Л. Горман зазначають, що вдала стратегія обумовлюється від 5 до 10% - баченням та до 90% - впровадженням [2, с. 67]. Більшість представлених у науковій літературі, зокрема у працях

Bourgeois L. J., Brodwin D. R. [3, 4], Гриник І.В., Ребенок А. В. [4, 5], Гросул В. А. [6, с. 47] моделей стратегічного управління, які відображають місце реалізації стратегії, є статичними, що не дозволяє врахувати фактор часу в процесі реалізації стратегії.

Виклад основного матеріалу. Стратегічні проблеми промислових підприємств з метою їх вирішення можна виділити систему взаємопов'язаних функцій стратегічного менеджменту, метою яких є формування стратегії розвитку: стратегічний аналіз, стратегічний вибір, контроль реалізації стратегії. Окремі процедури в процесі формування стратегії переглядаються, розробляються і впроваджуються нові. Процес формування стратегії можна визначити як один з бізнес-процесів організації. Відповідно до визначень поняття бізнес-процесу, які приводилися в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних авторів, можна сформулювати такі визначення процесу формування стратегії розвитку. Процес формування стратегії розвитку – це набір логічно взаємопов'язаних дій, які виконуються для досягнення певного «виходу» діяльності, що є стратегією розвитку підприємства. Процес формування стратегії розвитку – це структуроване кінцеве безліч дій, спроектованих для виробництва специфічної послуги (стратегії розвитку підприємства) для конкретного споживача (керівництва підприємств). Процес формування стратегії розвитку – це систематизоване послідовне виконання функціональних операцій, які дають специфічний результат (в даному випадку дозволяють вибрати стратегію розвитку підприємства). Практично неможливо точно спрогнозувати показники майбутнього, адже підприємство, будучи складною відкритою системою, зазнає впливу безлічі факторів, які можуть знаходитись поза його контролем, що зменшує життєздатність сформульованої стратегії. У зв'язку з цим підготовка підприємства до таких змін, набуття ним стійкості, потужності, гнучкості, необхідних у процесі реалізації стратегії, є не менш важливим та складним завданням у системі стратегічного управління, ніж розробка стратегії. Цей процес вимагає спеціальних вмінь та навичок працівників підприємства, адже найвдаліша стратегія може не дати очікуваних результатів, або навіть погіршити ситуацію при невмілій її реалізації, поряд з тим, як слабка, помилкова стратегія виявиться успішною при професійному її виконанні [1, с. 32]. Реалізація стратегії в науковій літературі позначається тотожними поняттями, такими як «стратегічний вибір», «стратегічна поведінка підприємства», «реалізація підприємницької програми розвитку», «здійснення стратегії», «виконання стратегії»; «стратегічний наступ». На етапі зародження концепції стратегічного управління підприємствами увага керівництва була зосереджена на головній проблемі стратегічного вибору - фіксації планів виробництва на довгострокову перспективу. Пізніше, у 70-х роках, коли «ринок продавця» перетворився на «ринок покупця», це завдання розширене до прийняття рішень щодо бізнесу, який приносив користь, але міг втратити свою привабливість внаслідок змін споживчих пріоритетів. У 80-ті роки ХХ ст. під стратегічною поведінкою підприємства на етапі реалізації стратегії розумілось створення потенціалу змін, здатності підприємства належним чином відповідати на виклик з боку оточення. Основою стратегічних рішень, як і раніше, був вибір, що визначав поведінку підприємства в поточний момент, який розглядався як початок майбутнього, запорука подальшої успішної реакції на зміни, які відбуватимуться в середовищі. На підставі досліджень, присвячених питанням реалізації стратегії, можна виділити основні підходи до трактування даного поняття: реалізація стратегії як процес, комплекс дій та спосіб дій. Сучасні підходи до реалізації стратегії розвитку промислового підприємства. Визначення, які розкривають реалізацію стратегії як процес, представлені в працях Пітера Ф.Друкера [8], Мескона М. [9], Дафта Р.Л.[10] Томпсона А.А., Стрикленда А.Дж. [1] акцентують увагу на реалізації стратегії як комплексу дій, які сприяють підвищенню ділової активності в організаційній та фінансовій сферах, та розкривають реалізацію стратегії як трансформування стратегічного плану в дії та здійснення того, що необхідно зробити для досягнення заданих стратегічних та фінансових цілей. У сучасних умовах господарювання підприємства самостійно забезпечують джерела свого розвитку, що означає суттєву залежність стратегічного потенціалу від обсягу набутих переваг, створеної

доданої вартості в попередні періоди. З цієї точки зору певний інтерес становить підхід до реалізації стратегії, що розкривається за допомогою таких характеристик, як завдання (або етапи) та методи, які формують певні методики. Тобто йдеться про один процес - процес реалізації стратегії та його складові:

1) створення життєздатної структури: відбір талановитих людей на ключові позиції; перевірка відповідності досвіду, головних переваг, управлінського таланту, технічних ноу-хау; організація бізнесу та процесу прийняття рішень таким чином, щоб це відповідало успішній організації стратегії;

2) узгодження організаційної структури зі стратегією; наявність взаємозв'язку структури організації та здатності її до розвитку, досягнення результатів;

3) визначення стратегічно значимих видів діяльності; налаштування системи зв'язку та функціональної координації; визначення обсягу влади для кожного менеджера та ступеня незалежності кожного підрозділу; передача підприємством виконання неосновних операцій іншим підприємствам; адаптація організаційних структур;

4) вдосконалення стратегії: реінжиніринг, реорганізація, спрямовані на створення належних умов успішної реалізації стратегічного плану, що передбачає встановлення відповідності між стратегією, з одного боку, та навиками, досвідом, можливостями організації та її структурою, з іншого; між стратегією та бюджетними асигнуваннями; між стратегією та політикою; між стратегією та внутрішніми підтримуючими системами; між стратегією та системою винагороди; між стратегією та корпоративною культурою;

5) перегляд бюджетів для того, щоб направляти достатньо ресурсів у ті види діяльності в ланцюжку цінностей, які визначають стратегічний успіх. Наведені завдання, складові реалізації стратегії дають підстави для виокремлення інструментів реалізації стратегії, таких, як організаційна структура; стратегічний план («інструмент встановлення документального оформлення та впровадження в повсякденну діяльність «стратегічного вибору» підприємства; ланцюжок цінностей - як інструмент в ідентифікації необхідних для реалізації стратегії ресурсів. Сучасні підходи до реалізації стратегії розвитку промислового підприємства, що дозволяє аналізувати залежності стратегії та впливу планування, матриця «зміни-опір в організації» для аналізу залежності змін, які відбуваються в організації, і опору цим змінам); бюджетування, - безпосередньо пов'язане з вирішенням завдання розподілу економічних ресурсів, які є у розпорядженні підприємства. До інструментів реалізації стратегії також відносять управління за цілями та, узагальнено, «перетворення стратегії на дії», або планування. Приведення в дію підприємством зазначених етапів, елементів у процесі досягнення стратегічних цілей залежить від різноманітних чинників, комбінація яких обумовлює середовище реалізації стратегії. Чинники, що впливають на процеси реалізації стратегії, можна умовно розподілити на чотири категорії: чинники, пов'язані з результатами діяльності підприємства, чинники внутрішнього середовища, чинники оточуючого середовища, чинники, що генеруються в суспільстві.

До чинників, які визначають результати діяльності підприємства, можна віднести: стан підприємства, продуктів у галузі, на ринку (за Віханським О.С.); наявна стратегія; стадія життєвого циклу; географічне розташування підприємства; диверсифікація діяльності; розмір, виробничі потужності підприємства; «поглинаюча потужність» як здатність підприємства визначати, засвоювати та використовувати знання з середовища функціонування (Тобіас Шмідт); рівень критичної маси підприємства, яку Ансофф І. визначає як мінімальний бюджетний рівень підприємницької, маркетингової та операційної діяльності, який необхідно підтримувати з метою збереження життєздатності [6]; статистична керованість, яка визначається в літературі як стан, за якого відсутні ознаки значних причин варіацій та реакція на підйоми або спади не повинна бути різкою, оскільки це може призвести до додаткових варіацій та збільшити кількість проблем [8]; ефективність та результативність діяльності. Зазначені підходи реалізуються за допомогою інструментів, які відповідають концептуальним положенням процесного управління (реінжиніринг,

редизайн бізнес-процесів), управління якістю (TQM) (20 «ключів»), управління витратами (процесно-орієнтоване бюджетування - ABB, ABC), стійкого розвитку (міжнародні стандарти екологічного менеджменту серії ISO), менеджменту знань (стратегічне мислення). Застосування концепцій процесного, системного управління, TQM, управління витратами, стійкого розвитку, менеджменту знань обумовлене наявним у кожній з них стратегічним вектором, вираженим інструментами і моделями, котрі становлять базис реалізації стратегії розвитку підприємства.

Висновки. Вияв та аналіз особливостей становлення й змісту сучасних підходів до реалізації стратегії розвитку підприємства дають підстави стверджувати, що науково-практичні підходи до трактування реалізації стратегії, висвітлені в працях вітчизняних та зарубіжних авторів, є відбиттям еволюційних процесів розвитку теорії та практики менеджменту. Сучасні тенденції в науці управління дозволяють говорити про аналогічні підходи до реалізації стратегії розвитку підприємства, теоретичним підґрунтям яких є сучасні концепції, практичним - відповідні методики, втілювані у дію певними прийомами, методами, механізмами. Встановлено, що процес реалізації стратегії має починатися з моменту, коли підприємство чітко уявляє, яких результатів має досягти. З'ясування сфер прикладного застосування кожного з названих підходів у процесі реалізації стратегії потребує формування методики реалізації стратегії, яка відбивала б процеси глобалізації, інтелектуалізації, інформатизації економіки, її інноваційного спрямування, що стане наступним етапом наукового дослідження.

Література:

1. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.
2. Flood P.C. Managing strategy implementation / S.J. Carroll, T. Dromgode, P.C. Flood, L. Gorman. - Bodmin, Cornwall : Blackwells' Business, 2000. - 251 p.
3. Bourgeois L.J. Strategic Implementation: Five Approaches to an Elusive Phenomenon / L.J. Bourgeois, D.R. Brodwin // Strategic Management Journal. - 2004. - № 5 (3) - P. 241-264.
4. Ребенок А.В. Синергетична концепція стратегічного управління проектами / А.В. Ребенок // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. праць. - Луганськ, 2005. - № 2. -С. 30-36.
5. Гриник І.В. Визначення ефективності реалізації ділової стратегії підприємства шляхом впровадження інвестиційного проекту / І.В. Гриник, А.В.Ребенок // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. - Дніпропетровськ, 2007. - Т. IX, Випуск 231. - С. 1809-1815.
6. Гросул В.А. Управління розвитком торговельно-виробничого підприємства: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / В.А. Гросул : Монографія. - Х. : ХДУХТ, 2009. - 371 с.
7. Brandon, Charles H. Management accounting: strategy and control / Charles H. Brandon, Ralph E. Drtina. - New York: The McGraw-Hill Companies, Inc, 1997. - 906 p.
8. Мескон А. Основы менеджмента / Альберт М., Мескон А., Хедоури Ф. - М. : Дело, 2002. - 704 с. 10. Дафт Р.Л. Менеджмент. - СПб: Издательство «Питер», 2000. - 832 с.
9. Касич А. О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 7 (73). — С. 32-40.

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

MODERN QUESTIONS OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES RISKS CONTROL AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Карпенко Л.М.

к.е.н., доцент

Лозовська Л.А., Лозовська О.А.,

студенти

СУЧАСНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

In the work the reasons of occurrence of the risk are considered at functioning of subjects in modern economical space. Scientific research consists in studying of condition and development of recommendations on perfecting of control of risks at execution of foreign economic and industrial activity system forming enterprises.

Key words: *risk-management, financial stability, foreign trade activities, industrial risks, decrease of the risks.*

У роботі розглянуто причини виникнення ризику під час функціонування господарських суб'єктів у сучасному економічному просторі. Наукове дослідження полягає у вивченні стану та розробки рекомендацій щодо вдосконалення управління ризиками при проведенні зовнішньоекономічної та виробничої діяльності системо утворюючих підприємств.

Ключові слова: *ризик-менеджмент, фінансова стійкість, зовнішньоекономічна діяльність, виробничі ризики, зниження ризиків.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досвід європейських країн показує, що в даний час без урахування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) підприємства обійтися неможливо. Ігнорування цього питання гальмує розвиток як конкретного підприємства, так і всієї національної економіки. Саме тому для України, яка є активним учасником міжнародних відносин, це питання виступає актуальним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням проблем ризику в підприємстві присвячено низку робіт багатьох вчених-економістів, зокрема: В.В.Бокова, В.В.Вітлінського, Ю.М. Журавльової, М.Г.Лапусті, Л.Г. Шаршукової, Л.М.Карпенко, О.А.Устенко, В.В.Черкасової, С.В.Філіппової та ін. Незважаючи на достатньо велику кількість робіт з дослідження питань прогнозування та профілактики ризиків підприємницької діяльності, проблем виникнення ризиків на промислових підприємств України, залишаються дискусійні аспекти, деякі процеси потребують більш ґрунтовного дослідження.

Постановка завдання. Мета наукового дослідження полягає у вивченні стану та розробки рекомендацій щодо вдосконалення управління ризиками при проведенні зовнішньоекономічної та виробничої діяльності на великому промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик-менеджмент являє собою сукупність методів і засобів з обмеження або мінімізації ризиків в системі економічних відносин. Його кінцева мета відповідає цільовій функції підприємництва – отримання найбільшого прибутку при оптимальному, прийнятному для підприємця співвідношенні прибутку і ризику [1, с. 84].

При проведенні ЗЕД суть управління ризиками зводиться до досягнення такого становища, коли ризик можна вважати прийнятним і виправданим. Для цього потрібно вміти робити оцінки ризиків з метою вибору з них тих, які можна прийняти, якими можна управляти і від яких слід відмовитися.

Ризик-менеджмент має свою систему евристичних правил, вироблених багаторічною практикою геніїв бізнесу:

- не можна ризикувати більше, ніж дозволяє власний капітал;
- треба завжди думати про наслідки ризику;
- позитивне рішення приймається лише за відсутності сумнівів;
- не можна ризикувати багато чим заради малого;
- при наявності сумнівів приймається негативне рішення;
- не можна думати, що існує тільки одне рішення проблеми, можливо, є й інші варіанти [2, с. 114].

Ризики, що виникають при здійсненні ЗЕД підприємствами хімічної галузі, залежать від багатьох об'єктивних причин, що відображають закони розвитку світової економіки, основні з яких систематизуємо нижче:

– *принцип порівняльних переваг*, який говорить, що сукупність обсягу випуску продукції буде найбільшою тоді, коли кожен товар буде вироблятися тією країною, в якій змінні витрати нижче;

– *співвідношення світового попиту та пропозиції на товари*. Досліджуючи стан ринку азотних добрив, треба відзначити, що сьогодні цей фактор є одним з найвпливовіших, адже попит на азотні добрива значно знизився через перенасиченість ними світового ринку. Це призвело до зниження цін у 2016-му році в середньому на 38% (до 240 дол./т) аміаку та на 27% (до 200 дол./т) карбаміду;

– *торгові бар'єри*. Незважаючи на всю переконливість аргументів на користь вільної торгівлі, в дійсності на цьому шляху стоїть безліч бар'єрів. Серед них особливе місце займають мита, які є акцизним податком на імпортовані товари. Мита можуть вводитися з метою одержання доходів чи для захисту вітчизняних підприємців. Так, китайський карбамід, після введення в липні в дію пільгового експортного мита, «увірвався» на ринок з руйнівною силою, тим самим «обваливши» його;

– *імпорتنі квоти*, за допомогою яких встановлюються максимальні обсяги товарів, які можуть бути імпортовані за певний період часу;

– *нетарифні бар'єри*, під якими розуміється система ліцензування, створення завищених стандартів якості і безпеки продукції або просто бюрократична заборона в митних процедурах;

– *вільно плаваючі валютні курси*. Падіння курсу гривні до долара США негативно впливає на обсяги імпортованих поставок мінеральних добрив, оскільки більшість контрактів укладається в американській валюті. Крім того, НБУ знизив офіційний курс гривні, а нарахування мита та податків при митному оформленні проводиться відповідно до офіційного курсу НБУ на дату оформлення, що також позначається на кінцевій вартості товару;

– *фіксовані валютні курси*. Послідовники цієї системи стверджують, що її використання зменшує ризик і невизначеність, пов'язані з міжнародною торгівлею і фінансами. Вважається, що фіксовані валютні курси призводять до розширення обсягів торгівлі та фінансових операцій;

– *інфляція*. Характеризується можливістю знецінення реальної вартості капіталу, а також очікуваних доходів і прибутку підприємства в зв'язку із знеціненням національної валюти. Цей ризик в сучасних умовах України носить постійний характер [3, с. 84].

Не менш вагомими у промисловій діяльності підприємств є виробничі ризики. Оскільки об'єктом дослідження є Одеський припортовий завод, необхідно провести аналіз його фінансової стійкості, з метою виявлення виробничих ризиків, характерних саме для цього підприємства [4, с. 228].

Фінансова стійкість підприємства визначається ступенем забезпечення запасів і витрат власними і позиковими джерелами їхнього формування, співвідношенням обсягів власних і позикових коштів і характеризується показниками, розрахунок яких наведено в табл. 1.

Коефіцієнт незалежності підприємства не входить до діапазону рекомендованого значення, оскільки оптимальним є співвідношення власного та позикового капіталу 50/50%. На початок періоду долю власних коштів у загальній сумі коштів підприємства складала 25%, а на кінець періоду лише 5%. Таке значення показника є критичним для підприємства, адже для інвесторів та кредиторів існує дуже великий ризик вкладення коштів у підприємство.

Коефіцієнт фінансової стійкості (стабільності) в даному випадку свідчить про низьку питому вагу постійних і довгострокових джерел фінансування в загальному обсязі джерел підприємства. Він становить лише 0,25 на початок періоду та 0,33 на кінець від рекомендованих (0,8-0,9). Це говорить про нестійке положення заводу на ринку хімічних

добрив, адже існує ризик неможливості закупівлі основної сировини (природного газу) для подальшого виробництва продукції.

Таблиця 1

Розрахунок показників фінансової стійкості за 2016 рік підприємства Одеський припортовий завод

Найменування показника	Призначення	Розрахункова формула	Результати розрахунків	
			на початок 2016 р	на кінець 2016 р
1. Коефіцієнт незалежності (автономії)	Показує долю власних коштів у загальній сумі коштів підприємства	$K_{нез} = \frac{ВК}{ВБ}$	0,25	0,05
2. Коефіцієнт фінансової стійкості (стабільності)	Показує питому вагу постійних і довгострокових джерел фінансування в загальному обсязі джерел підприємства	$K_{фінус} = \frac{ВК + ДЗО}{ВБ}$	0,25	0,33
3. Коефіцієнт фінансування	Показує співвідношення власних і позикових коштів підприємства	$K_{фін} = \frac{ВК}{ПК}$, де $ПК = ЗМП + ДЗО + КЗО + ДМП$	0,34	0,05
4. Коефіцієнт інвестування	Характеризує ступінь вкладення власних коштів у нерухомість підприємства	$K_{інв} = \frac{ВК}{НА}$	0,42	0,24
5. Коефіцієнт прогнозу банкрутства	Визначає ступінь фінансових труднощів у підприємства (у випадку зниження значення цього показника)	$K_{пб} = \frac{ОК}{ВБ}$	-0,36	0,13

Значення коефіцієнту фінансування дуже знизилася на кінець періоду і становить 0,05 порівняно з 0,34 на початок року, тобто більша частина майна підприємства сформована за рахунок позикових коштів. З метою підтримання подальшої діяльності підприємство залучає все більше короткострокових кредитів.

У зв'язку зі зменшенням питомої ваги власного капіталу на підприємстві зменшується кількість коштів, що інвестуються в основні засоби і нерухомість. Цей процес відображає негативна динаміка коефіцієнту інвестування, що не входить до діапазону рекомендованих значень (більше 1) і порівняно з 0,42 на початок року становить 0,24 на кінець. Таким чином, аналізоване підприємство не має можливості розширювати свій бізнес, оскільки в нього не вистачає коштів навіть для достатнього забезпечення вже існуючих необоротних активів.

Коефіцієнт прогнозу банкрутства говорить про наявність значних фінансових труднощів на підприємстві, але на кінець періоду спостерігається його позитивна динаміка. Обсяг оборотного капіталу недостатньо великий, тож існує ризик не покриття поточних зобов'язань.

Провівши аналіз показників фінансової стійкості підприємства, можна стверджувати, що для нього характерні наступні ризики:

- нестачі коштів для розрахунків з постачальниками сировини;
- нестачі основних і допоміжних матеріалів, електроенергії;
- значне зменшення попиту на азотні добрива на внутрішньому ринку;
- нестачі власних оборотних коштів;
- неодноразового підвищення цін на сировину, енергоносії та матеріали [5, с. 72].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Безсумнівно, адміністрація заводу намагається боротися з ризиками, що виникають у виробничій та зовнішньоекономічній діяльності підприємства, проте, на думку авторів, створення спеціального відділу менеджерів з управління ризиками було б більш ефективним. Такий відділ зможе концентрувати свої зусилля на детальному дослідженні існуючих ризиків та розробляти програми щодо їх зниження, вирішуючи наступні управлінські завдання:

- зниження собівартості продукції;
- скорочення терміну зберігання ТМЦ, що дасть змогу зменшити витрати на зберігання запасів;
- підвищення автоматизації виробництва, що дозволить зменшити чисельність робітників та відрахування у фонд заробітної плати;
- розробити механізм з управління дебіторською заборгованістю, розробити нові служби реалізації продукції з більш прискореним надходженням грошових коштів за відвантаженою продукцією або з передплатою;
- знайти більш ефективні шляхи взаємодії з контрагентами для одержання боргів;
- з метою підвищення рентабельності виробництва слід провести маркетингове дослідження;
- з метою підвищення фінансової стійкості підприємства слід намагатися брати довгострокові кредити банків.

Вирішення цих задач допоможе зменшити виробничі ризики, а для запобігання ризикам, пов'язаним із зовнішньоекономічною діяльністю, слід звернути увагу на наступні моменти:

- правила складання торгових контрактів;
- гарантії покриття можливих непередбачених збитків;
- організація дієвого контролю за дотриманням всіх технологічних норм при виробництві продукції;
- навчання і підвищення кваліфікації персоналу, що займається зовнішньоторговельними операціями.

Таким чином наголосимо, що будь-яка підприємницька діяльність є ризиковою, тому завданням менеджменту є виявлення ризиків для підприємства, пошук шляхів їх зменшення та подолання можливих негативних наслідків.

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. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков И.К., 2013. - 482 с.
4. 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.
5. Балахніна А. В. Управління підприємством в умовах невизначеності та ризику / А. В. Балахніна // Управління розвитком. – 2011. – №. 20. – С. 159.

Kornilova O.V.

Candidate of Economics, Associate Professor

*Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky,
Ukraine*

MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT IN UKRANIAN FOOD INDUSTRY

Корнілова О.В.

к.е.н., доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-
Барановського, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНСЬКІЙ ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

The article including historical excursion have been made of the formation and development of the food industry in Ukraine was made. The place of the food industry in the national economy of the country and in the structure of the production of consumption substrates is determined. The main trends in the development of individual groups of food products are outlined. The main factors inhibiting the growth of production and sale of food products had investigated.

Keywords: food industry, production, food, trends, investments, food safety.

В статті проведено історичний екскурс, щодо становлення і розвитку харчової промисловості в Україні. Визначено місце харчової промисловості у народному господарстві країни та в структурі виробництва предметів споживання. Окреслені основні тенденції у розвитку окремих груп продовольчих товарів. Досліджено основні фактори, що гальмують зростання виробництва і реалізації продуктів харчування.

Ключові слова: харчова промисловість, виробництво, продукти харчування, тенденції, інвестиції, безпека продуктів споживання.

Харчова промисловість є важливою галуззю національного господарства. Саме результати діяльності підприємств харчової промисловості, дозволяють вирішити низку соціальних завдань: задоволення попиту населення у необхідній кількості і відповідної якості продуктів харчування. Питома вага цієї галузі у загальному обсязі реалізованої промислової продукції у 2016 році складає 22,6% і біля 60 % загального обсягу роздрібного товарообороту.

В останні роки, внаслідок падіння світового ринку металу, харчова промисловість в Україні займає перше місце серед експортоутворюючих галузей національного господарства. Так, в структурі експорту товарів, за минулий 2016 рік, найбільшу частку склала продукція АПК та харчової промисловості – 40,1%, тоді як продукція металургії лише – 23,9%. В структурі імпорту продукція АПК та харчової промисловості складає – 10,3% [1].

Україна має значний ресурсний та природний потенціал для поширення ринку АПК та харчової промисловості, ефективне використання якого зробило б її лідером на Європейському продовольчому ринку. Саме тому розвиток харчової промисловості повинен стати пріоритетним в економіці України, а наукові дослідження цієї сфери, повинні бути націлені на виявленні причин, що гальмують розвиток галузі.

Проблемам розвитку українських АПК та харчової промисловості присвячено багато досліджень вітчизняних вчених, таких як Амоша А.І., Дейнеко Л.В., Андрійчук В.Г., Гресько Д.С., Пашнюк Л.О. та ін. Аналіз публікацій з даної тематики показав, що науковці ретельно досліджували проблему пошуку шляхів подальшого розвитку цього сектору економіки, але економічні і політичні зміни, що відбулися в Україні і світі значно змінили пріоритети та напрямки розвитку окремих видів виробництва харчової промисловості.

Мета дослідження полягає у визначенні сучасних тенденцій і проблем розвитку підприємств харчової промисловості України.

Становлення і розвиток харчової промисловості України відбувалося протягом тривалого періоду історії. Фабрично-заводське виробництво харчових продуктів в Україні виникло у другій половині XIX сторіччя і займало значне місце в структурі промисловослового виробництва. В 1913 р. в Україні діяло вже 1365 великих підприємств харчової промисловості на яких вироблялось 43,5 % валової продукції галузі [2].

Під час II Світової Війни харчова промисловість України зазнала значних втрат: було зруйновано понад 80 % її виробничих потужностей, різко скоротилися сировинні ресурси. У 1944 році виробництво найважливіших продуктів харчування зменшилося у порівнянні з 1940 роком у 13 разів. У післявоєнні роки харчова промисловість була швидко відбудована і вже у 1952 році загальний обсяг виробництва продукції перевищив довоєнний рівень.

У 1982 році в харчовій промисловості України налічувалося 16 тисяч підприємств, а питома вага харчової промисловості у загальному обсязі промислового виробництва становила 19,1 %. Розвиток харчової промисловості на період до 1990 року здійснювався відповідно до вимог Продовольчої програми СРСР [2].

За радянські часи харчова промисловість займала місце аутсайдера і входила до переліку «групи Б» - промислового виробництва предметів споживання. Дана група не була пріоритетною, на відміну від «Групи А» - виробництва засобів виробництва.

Розвиток споживчої кооперації, в свою чергу, сприяв збільшенню кількості підприємств харчової промисловості [2]. Саме завдяки спрживчій кооперації, українська харчова промисловість мала змогу розвиватися навіть під час економічної кризи 2008-2012 рр.

З появою потужних багатопрофільних виробництв із власною дистриб'юцією, харчова промисловість в Україні зайняла провідне місце у господарському комплексі країни. Серед них, такі як ПрАТ «Галичина», ПрАТ «Чумак», ПрАТ «Волиньхолдінг», ПАТ «АПК-ІНВЕСТ», ПрАТ «Геркулес», ВАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат».

На 1 січня 2016 року в харчовій промисловості України працює понад 20 тисячі підприємств, які повністю забезпечують потреби внутрішнього ринку та реалізують свою продукцію за межі країни [3].

На підприємств галузі працює приблизно три мільйони осіб. Питома вага реалізованої промислової продукції харчової промисловості в загальному обсязі промислового виробництва у 2015 р. становила 16,2 %. Асортимент продукції налічує понад 4 тисячі найменувань.

Динаміку темпів росту виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів представлено на рис. 1.

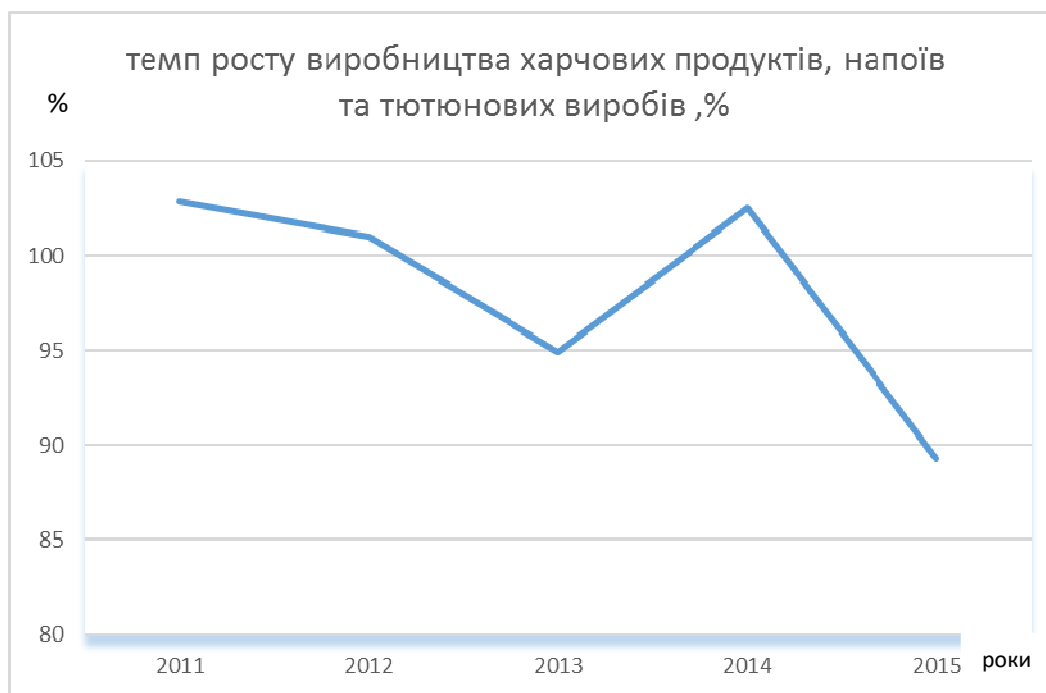


Рис. 1. Темпи росту виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в Україні протягом 2011-2015 рр. [4]

Протягом 2010-2013 років у 2 рази зменшилися обсяги виробництва натуральних соків із овочів та фруктів. Це пов'язано з браком промислових фруктових насаджень, а більшість поставок сировини здійснюється приватними господарствами зі слабо розвиненою сировинною базою та інфраструктурою. Зростання цін на деякі види сокової сировини в 2-3 рази призвело до підвищення цін на соки на 10-22%, що пояснюється високою питомою вагою сировини в собівартості продукції - більше 65% [5]. Також намітилася тенденція щодо скоротшення виробництва продукції з молока у середньому на 20-25%.

Прибуток підприємств харчової промисловості є основним джерелом їх розвитку. Статистика фінансового результату від діяльності підприємств цієї галузі свідчить про високу частку підприємств, які мають збитки за результатами діяльності. Так, у 2010 році частка підприємств галузі, що одержали збиток складала 41,1%, у 2013 році - 33,3%, а у 2015 році – 22,8% [4]. Як бачимо, намітилися позитивна тенденція зменшення кількості збиткових підприємств у харчовій промисловості, але частка збиткових підприємств все ще досить значна.

Основні тенденції розвитку виробництва харчових продуктів можна розглянути на основі діяльності одного з найкращих представників підприємств харчової промисловості в Україні - компанії національного рівня ПрАТ «Чумак». Основна діяльність компанії – виробництво продуктів харчування. ПрАТ «Чумак» виробляє кетчупи, соуси, майонези, томатну пасту, соки, соняшникову олію, консервовані овочі та макаронні вироби [6].

Відповідно інформації про фінансовий стан підприємства ПрАТ«Чумак» що міститься в таблиці 1 та на рисунку 2 можна стверджувати про стабільне зростання обсягів виробництва продукції та фінансових результатів підприємства в останні 2 роки, хоча у 2012 та 2013 році було відмічено зниження темпів росту виробництва. Це було пов'язано зі зменшенням реалізації продукції на експорт.

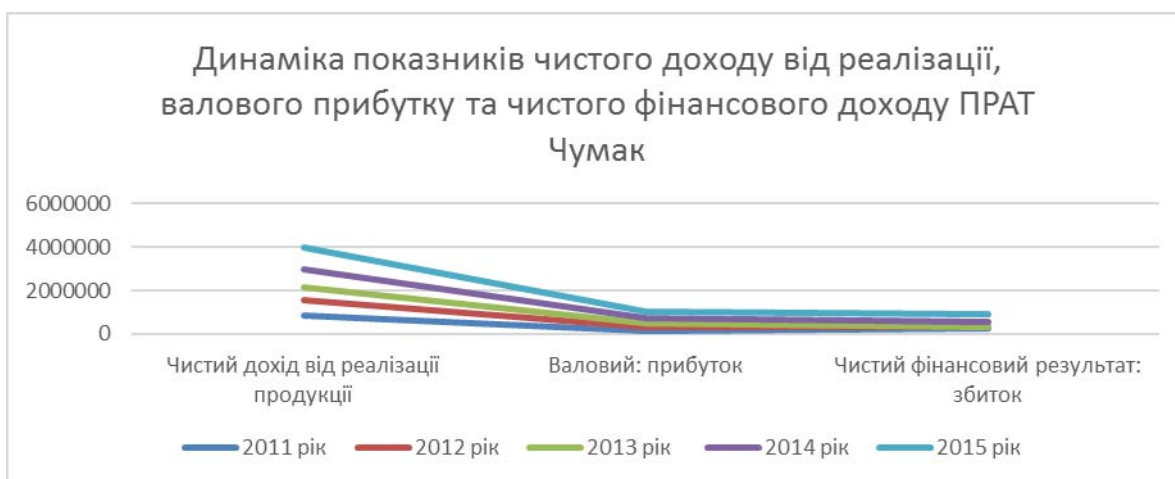


Рис. 2. Динаміка показників доходності ПрАТ «Чумак» [7]

Дані фінансової звітності ПрАТ «Чумак» свідчать про те, що протягом аналізованого періоду підприємство мало збитки. Серед чинників, які негативно вплинули на фінансовий результат підприємства: зростання собівартості продукції та її частки у чистому доході підприємства до 71%, що є критично високим показником для підприємств харчової промисловості.

Аналіз діяльності підприємства ПрАТ «Чумак», виявив ключову проблему розвитку харчової промисловості в Україні – зростання собівартості виробництва.

Також серед чинників, що гальмують розвиток харчової промисловості в Україні можна виявити наступні:

1. Моральний та фізичний знос обладнання.
2. Зниження купівельної спроможності населення.
3. Недостатній рівень впровадження енергозберігаючих технологій та технологій глибокої комплексної переробки сільськогосподарської сировини та виробництва харчових продуктів високої якості.
4. Низький рівень інновацій – лише 14% підприємств галузі підприємств розробили та вивели на ринок принципово нову продукцію [8].
5. Повільне впровадження інтегрованої системи управління безпечністю та якістю продукції.

Аналіз основних проблем розвитку виробництва харчової промисловості дозволили зробити наступні висновки: незважаючи на позитивні значення показників діяльності підприємств харчової промисловості, є низка негативних чинників, які стримують їх розвиток, а саме : висока собівартість продукції; затосування застарілого обладнання; низький рівень впровадження інновацій; висока частка збиткових підприємств.

Література:

1. Підсумки зовнішньої торгівлі України за 8 місяців 2016 року : офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News>
2. Енциклопедія українознавства : Словникова частина. – Том 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://litopys.org.ua/encycl/euui02.htm>.
3. Харчова промисловість України [Електронний ресурс] // Престиж медіа Інформ. – Режим доступу : www.prestigemedi.com.ua/project/agro
4. Офіційний сайт Державної Статистичної Служби : Промисловість України у 2011-2015 роках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Дунда С. П. Розвиток підприємств харчової промисловості України: сучасний стан та проблеми / С.П.Дунда // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – К., 2013. - Вип. 4 (143). - С. 161-164.
6. Офіційний сайт компанії Чумак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chumak.com>
7. Річна фінансова звітність ПрАТ «Чумак». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.stockworld.com.ua/ru/analytics/emitent/template/1809>
8. Мірошниченко О. Інноваційна активність промислових підприємств України: стан і тенденції // Економіка, №10 (151), 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsiyana-aktivnist-promislovih-pidpriemstv-ukrayini-stand-i-tendentsiyi>

Martunyk O. A.

Candidate of economic sciences, Associate Professor,
International Humanitarian University (Odessa)

APPLICATION OF THE THEORY OF INNOVATION DYNAMICS FOR ENTERPRISE MANAGEMENT

Мартинюк О.А.

к.е.н., доц. доцент

Міжнародного гуманітарного університету м. Одеса Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКА ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Considered as the concept of life cycles of enterprises, the system breaks down on stage. It reveals where possible bifurcation points and crises. Also invited to provide adaptive enterprise management and leveling unwanted areas of development opportunities to apply theory innovation dynamics. Modern theory features can diagnose and manage the processes of the enterprise.

Keywords: *open system, life cycles, bifurcation, crisis, cyclical dynamics, innovation dynamics.*

Розглянуто як концепція життєвих циклів підприємств, розкладає систему підприємства на стадії і дозволяє виявити в яких саме точках можлива біфуркація і виникнення криз. А також пропонується для забезпечення адаптивного управління підприємством та нівелювання небажаних напрямків розвитку, застосовувати можливості теорії інноваційної динаміки, сучасні особливості якої дозволяють діагностувати та регулювати процеси розвитку підприємства.

Ключові слова: *відкрита система, життєві цикли, біфуркація, криза, циклічна динаміка, інноваційна динаміка*

Функціонування підприємства, як відкритої економічної системи за змістовним наповненням зводиться до пошуку оптимальної межі між необхідністю залучити ресурси середовища та ймовірними наслідками – ризиками отримання втрат від надмірної відкритості за зміни економічної кон'юнктури. Балансування на межі це здатність підприємства до самозбереження за умов нарощення його відкритості як системи. На цьому етапі аналізу варто звернутись до базових понятійних категорій, зокрема поняття підприємства, як відкритої системи, чи безпосередньо до категорії відкрита система. Серед

найбільш поширених трактувань останньої можна зустріти – "система, яка перебуває в стані постійної взаємодії (обміну) зі своїм навколишнім середовищем" [2,4, 7].

На підставі дослідження наукових джерел [1,2,3,4,5,6,7] можна стверджувати, що підприємство це відкрита соціально-економічна система, яка не може знаходитись в статичному, нерухомому стані.

Тобто система господарювання вимушена знаходитись в постійному русі як в просторі так і в часі, але обов'язковим є цілеспрямований, систематичний вплив керуючої підсистеми на керовану за допомогою основних функцій менеджменту (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання) з метою забезпечення такого розвитку підприємства, який відповідає поставленим цілям.

Гончаренко О.М. визначає цілеспрямований рух через поняття стійкість підприємства як системи. Узагальнюючи ще це комплексна характеристика підприємства, яка відображає здатність підприємства підтримувати ключові фінансові, маркетингові, виробничі і кадрові показники, за певний проміжок часу, з високим ступенем ймовірності нормативно заданого рівня, під впливом збурень зовнішнього і внутрішнього середовища [5, с 22].

Погоджуючись із науковими обґрунтуваннями Раєвнєвої О.В, та Гончаренко О.М., вважаємо економічно доцільним розглядати закономірність руху, та загального циклу життєдіяльності підприємства за допомогою теорії систем [4,5].

Розвиток новітніх технологій, поява принципово нових товарів, ринків, різкі коливання ринкового попиту, кон'юнктури, зміни в державному регулюванні економіки визначають складність завдання розвитку сучасного підприємництва. Умови ринкової економіки характеризуються високим ступенем нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища функціонування підприємства, збільшенням впливу його чинників на економіку та управління підприємством. Кожне підприємство розвивається циклічно, що супроводжується змінами практично всіх елементів системи.

Основи інноватики та її сучасні концепції базуються на знаннях про ділові цикли, технологічні уклади, інноваційні процеси на макро- і мікрорівнях. Дослідження циклічної динаміки розвитку суспільства здійснювались такими вченими, як Н.Кондратьєв, Й.Шумпетер, Ф.Бродель, Дж. Ван Дейн, А.Кляйнкнехт, С. Кузнець, Т.Менш, Р.Фостер, Ю.Яковець, С. Глазьев, вони дослідили закономірності соціально-економічного розвитку з урахуванням внутрішнього механізму циклічності будь-якої системи та її адаптації до змін навколишнього середовища.

Цикли економічної динаміки фундаментально досліджені на рівні національної економіки, однак на рівні підприємства (корпорації) такі дослідження носили фрагментарний характер. Між тим, саме мікрорівень створює і відтворює ланцюги цінностей, створює додану вартість. Теорія циклічності, відповідно до підприємств, суттєво розширює межі наукового прогнозування, якщо відомо знаходження прогнозного об'єкта на кривій циклу, то можливо застосування методів визначення наступного розвитку з високим порогом вірогідності, від екстраполяції трендів (за умов, що зовнішнє і внутрішнє середовище будуть достатньо стабільними), до методів факторного моделювання (якщо фактори призводять до зміни тенденцій), або експертних оцінок (за умов достатньо великої, складної і багаторівневої прогновної системи).

Перевагою життєциклічної концепції є те, що вона забезпечує [3,6] облік часового фактору; виявлення центральної тенденції процесу; наочність динаміки перетворень; логіку розгортання процесу; наочність і прозорість матеріальних, інформаційних і фінансових потоків; можливість математичного моделювання стадій і процесів; можливість застосування альтернативних методів прогнозування; виявлення взаємозв'язків різних економічних об'єктів типу товар - техніка - технологія, новий товар - попит - технологія, фактори виробництва - конкурентні переваги - розвиток організації.

Теорія життєвих циклів підприємства з позиції їх існування в конкурентній боротьбі розглядалася багатьма дослідниками. Ми розглянемо найбільш важливі фази розвитку

підприємства, які побудовані на основі життєциклічної концепції. Аналіз циклів життєдіяльності підприємств, дозволяє визначити, що важливе місце у визначенні кожної стадії і визначенні її можливостей відіграє інноваційна чутливість підприємства. Таким чином, кожна стадія (фаза циклу) характеризується своїм набором можливих напрямків інноваційної діяльності, які обґрунтовуються основними ознаками фаз життєвого циклу розвитку підприємства.

В різних джерелах розрізняють від 3 до 9 фаз «життєвого циклу» підприємства. Зв'язок етапів ЖЦ підприємства із управлінсько-технологічним рівнем є прямим арифметично-прогресивним зв'язком.

Безперечно, життєвий цикл підприємства слід відрізнити від поняття загальної тривалості життя організації. Отже, життєвий цикл підприємства це сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства, після якого його цінності і напрями діяльності можуть принципово змінюватися. Тому життєдіяльність організації від моменту створення і до ліквідації може бути циклічним спіралеподібним процесом.

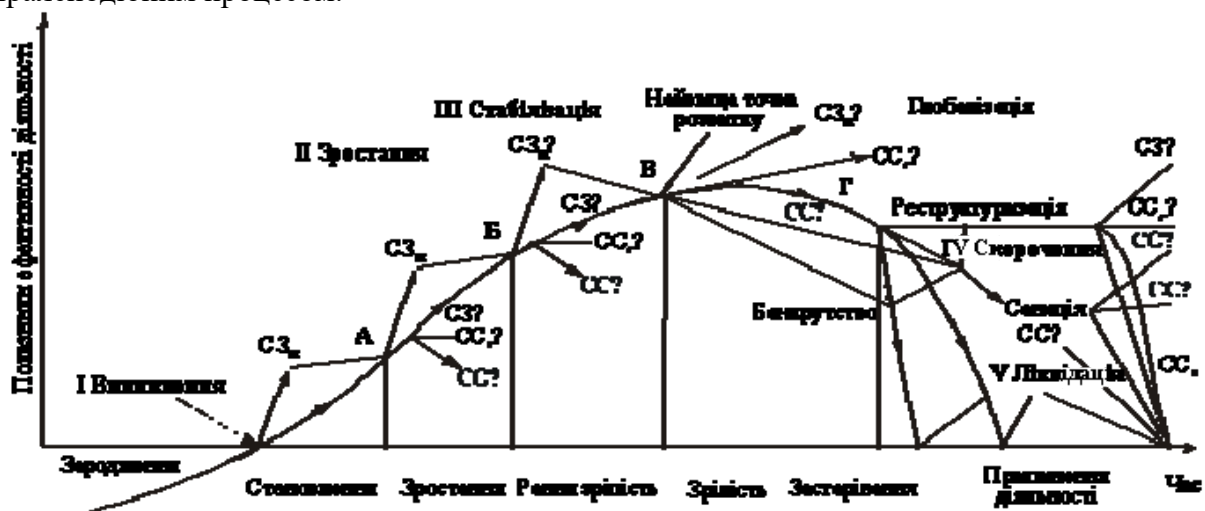


Рис. 1. Зв'язок етапів «життєвого циклу» підприємства з рівнем управлінсько-технологічної зрілості

Але кожний фазовий або навіть мікрофазовий перехід це вихід із стану рівноваги, який змушує підприємство рухатись в певному напрямку. Наприклад, від точки А у напрямку СЗп або СС?, тобто виникає стан кризи або мікрокризи, який і впливає на скалярність вектору руху підприємства.

Тобто виникає поле біфуркації, напрямком вектору якого є точка біфуркації, як критичний стан системи, при якому вона стає нестійкою відносно флуктуацій/впливів і виникає невизначеність розвитку: стан системи, визначиться як хаотичний, або вона перейде на новий, більш диференційований і високий рівень впорядкованості. Зазвичай точка біфуркації має кілька гілочок атрактора (стійких режимів роботи), один з яких обере система. Однак не завжди можливо передбачити, який атрактор займе система.

Точка біфуркації носить короточасний характер і розділяє більш тривалі стійкі режими системи. Лавинний ефект хеш-функцій передбачає заплановані точки біфуркації, які штучно вводять в процес розвитку, створюючи ефекти розвитку процесів, які можна передбачувати.

Загальну тенденцію руху під кінець кризи і встановлення порушення балансу легше передбачити ніж хаотичні коливання у ході цього процесу. По характеру протікання О.Богданов розрізняв кризи вибухові і завмираючі [1]. Вибухові розвиваються як лавиноподібне утворення, майже до повної руйнації комплексів (систем) і знищення першочергової форми. «Завмираючі» розвиваються поступово, ведуть до затухання коливальних процесів при встановленні нової рівноваги. На місці вибуху двох систем

утворюється гранична верства, потім вона починає перетворюватися, набувати інших властивостей, створюється нова структура обміну із зовнішнім світом. Після цього структурні зміни граничної верстви розповсюджуються на найближчі до нього верстви, потім на наступні, і у кінці третя стадія перетворень приводить до нової граничної рівноваги.

Визначення тенденцій розвитку підприємства, стан та рівнем кризових та мікрокризових змін, можливостями нівелювання таких станів, створили передумови формування нового напрямку сучасної економічної науки – інноваційної динаміки [2,3,4].

Новий напрямок розвитку циклічної динаміки в напрямку інноваційної теорії циклічності обумовили наукові досягнення таких видатних вчених ХХ століття як: В.Вернадський, А.Чижевський, П.Сорокін, М.Кондратьєв, О.Богданов, М.Бердяєв, М.Вавілов, Ф.Бродель, А.Тойнбі, І.Шумпетер та багатьох інших, які сформували нове бачення закономірностей нерівномірного всесвіту, від аналітико-структурної статистики до циклічної динаміки і вищого синтезу пізнання - генетики.

Розглянемо основні особливості, притаманні теорії інноваційної динаміки на сучасному етапі розвитку.

По-перше, дослідження просторових процесів, які охоплюють практично всі процеси розвитку природи і суспільства, всі галузі наукового знання, теорія циклів стала загальнонауковим досягненням.

По-друге, дослідження систематизовані та структуровані за функціональними ознаками:

- за сферами застосування - космічні, геологічні, біосферні, екологічні, цивілізаційні, демографічні, виробничі, технічні, наукові, ідеологічні;
- за строками дії - короткострокові, середньострокові, довгострокові;
- за масштабам вираження - точкові, локальні, регіональні, національні, глобальні, космічні.

По-третє, розкритий внутрішній механізм циклічної динаміки, виявлена система циклічно-генетичних закономірностей, що визначаються у процесі спіралеподібної динаміки збереження і збагачення спадкового ядра (генотипу) системи за допомогою спадкоємної змінюваності і відбору при її переході у якісно новий стан і заміну генотипу при зміні систем (в системах більш високого рівня). А також можливості створення фенотипу нової системи, за якісними ознаками.

По-четверте, від теорії циклів виділився ряд більш детальних напрямків, в рамках яких досліджуються окремі фази циклів, особливо пов'язаних з їх зміною (теорії криз, катастроф, хаосу, синергії) чи специфіку циклічної динаміки окремих сфер, так що слід говорити про кластер (пучок) наукових досліджень, вершиною яких є загальна теорія циклічно-генетичної динаміки, стимулятором або інгібітором якої є інноваційність процесів. Саме інноваційність, як унікальний феномен є рушійною силою змін які відбуваються в системі, і завдяки якій на ці зміни можна впливати.

По-п'яте, велика увага приділяється взаємодії циклів різної тривалості і масштабів, у різних сферах природи, суспільства, економіки, що часто приводить до ефекту резонансу чи деформації класичного протікання циклу, аритмії, що утруднює передбачення подальшого протікання циклів. Тому для регулюванні циклів необхідно використання таких стимулів руху і розвитку, які є завжди дієвими, а особливо на які можна впливати, до таких стимулів і належить інноваційність. Яка відображується в технологіях управління.

По-шосте, постійно розроблюються методи статистичного спостереження і моделювання циклічності інноваційної динаміки, що особливо складно узагальнити, у силу великого розмаїття і взаємодії циклів, а це збагачує методи математичного моделювання, формуються нові класи моделей, що відображають багатовимірну-нерівномірну динаміку. Створюють нові класи моделей синергетичного, генетичного, розвитку, моделі штучного інтелекту.

По-сьоме, на наш погляд найголовніше, теорія інноваційної динаміки може ефективно застосовуватися для прогнозування соціально-економічних систем, науково-технічного та екологічного розвитку, при оцінці інвестиційних та інноваційних проектів, при обґрунтуванні різних програм і стратегій, вона може стає адаптивним інструментом практичної дії, збагачуючись результатами отриманого досвіду, і постійно навчаючись та розвиваючись.

Отже, ми вважаємо, що, запропонована теорія – інноваційної динаміки, це не сукупність гіпотез та ідей, а обґрунтована методологія теоретичних і прикладних інструментів дослідження, ядром якої є теорії циклічної, економічної, синергитичної динаміки, як постіндустріальної наукової парадигми, яка тільки формується.

Література:

1. Богданов А. А. Всеобщая организационная наука (тектология): в 3-х т /А.А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – Т.1. – 304 с .
2. Дідик А. М. Інноваційна динаміка як елемент системи полівекторного розвитку підприємств / А. М. Дідик // Економіка. Фінанси. Право. - 2016. - № 5. - С. 4-6.362.
3. Інноваційна динаміка національної економіки: монографія / О.О.Завгородня; Нац. металург. акад. України. – Дніпропетровськ: Пороги, 2014. – 407 с.
4. Раєвнева О.В., Стрижиченко К.А. Аналіз фрактальної природи соціально-економічних процесів / Математичні моделі та інформаційні техно-логії в сучасній економіці / Під ред. д.е.н., проф. А.О. Єпіфанова: Монографія. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 214-231.
5. Синергетические оценки в исследовании устойчивости экономической системы [Электронный ресурс] / Е. Н. Гончаренко, И. А. Усова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. - 2012. - № 2. - С. 20–33. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2012_2_4
6. Хамініч С.Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу: Моногр. - Д.: Вид-во ДНУ, 2006. - 288 с.
7. Фещур Р.В., Самуляк В.Ю. Управління розвиток машинобудівних підприємств // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2008. - №624 «Мкенеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – С.100-109.

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Tavbulatova Z.K.,

Doctor of Economics, Professor of the Department "Finance and Credit";

Dzhentamirov M. H.

4th year student of the specialty "Accounting, analysis and audit"

Chechen State University, Russia

ROLE OF THE IMPLEMENTATION OF STATE PROGRAMS IN REGULATION OF MARKETS FOR RAW MATERIALS AND FOOD (ON THE EXAMPLE OF CHECHNYA)

Тавбулатова З.К.

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Финансы и кредит»

Джентамиров М. Х.

студент 4 курса профиля подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Чеченский государственный университет, Россия

РОЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В ВОПРОСАХ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ СЫРЬЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЧНИ)

***Annotation:** The article considers the issues of implementation of the state program of agricultural development of the Chechen Republic. The analysis of the performance of the main directions of the state program and the results based on the data of the Ministry of the Chechen Republic and territorial bodies of the state statistics of the Czech Republic.*

***Keywords:** farming, agriculture, realization of production.*

***Аннотация:** в статье рассмотрены вопросы реализации государственной программы по развитию сельского хозяйства Чеченской республики. Проведен анализ исполнения основных направлений госпрограммы и результатов на основе данных Министерства Чеченской Республики и Территориального органа государственной статистика по ЧР.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, АПК, реализация продукции.*

Сельское хозяйство – это отрасль экономики, призванная обеспечивать население страны или региона продовольственными товарами и получение сырья для многих отраслей промышленности [1, с.23]. Данная отрасль встречается практически во всех государствах и имеет колоссальное значение. В разрезе мирового сельского хозяйства занятых в этой отрасли среди экономически активного населения составляет около 1 млрд. человек. От состояния сельского хозяйства напрямую зависит безопасность страны в плане продовольственного снабжения, вопросы агрономии, растениеводства, животноводства, мелиорации (организационно-хозяйственные и технические мероприятия по улучшению гидрологических, почвенных и агроклиматических условий), лесоводства и т.д.

Сельское хозяйство является также одной из лидирующих отраслей экономики Чеченской Республики, определяя структуру и уровень народнохозяйственного развития. Определяющими показателями сельского хозяйства в региональной экономике являются доля занятых в данной отрасли и удельный вес сельхозпродукции в структуре ВВП. В разрезе сельского хозяйства Чеченской Республики наблюдается интенсивное развитие отрасли за счет увеличения числа занятых в ней и роста продукции растениеводства путем расширения посевных площадей для выращивания благородных культур, увеличения поголовья скота и молочной продукции [2, с.241].

Преимуществами сельского хозяйства, в первую очередь, является обеспечением продовольствием население, предоставление рабочих мест и создание новых, получения и предоставление сырья, необходимого для деятельности агропромышленного комплекса, общее развитие социально-экономической системы. Главным органом стимулирования

отрасли служит Министерство Сельского хозяйства Чеченской Республики, которое активно работает над развитием всех его направлений [4, с.12]:

- Исполнение мер по улучшению и развитию демографической обстановки в сельской местности ЧР;
- Жилищное и инженерное обустройство сел;
- Развитие и стимулирование социальной инфраструктуры;
- Повышение репутации сельского хозяйства и поддержка застроек в муниципалитетах;
- Благоустройство сельской местности и развитие институтов гражданского общества.

Главным финансовым инструментом обеспечения развития сельского хозяйства ЧР в настоящее время является Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Чеченской Республике на 2014 - 2020 годы, состоящая из 9 подпрограмм.

Объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Чеченской Республики в январе – сентябре 2015 года составил 11541,2 млн. руб. Индекс производства продукции составил 105,3% (в 2014 году – 99,8 %) [4, с.26].

Рассмотрим более детально основные направления программы сельхоз развития ЧР.

Растениеводство

В структуре посевных площадей по категориям хозяйств большая часть посевных площадей республики сосредоточена в сельскохозяйственных организациях – 64,8 %, доля крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения составила соответственно – 29,6% и 5,5%.

Таблица 1

Объем реализованной сельскохозяйственной продукции

	Ноябрь 2016г.		Январь-ноябрь 2016г.	
	<i>фактически</i>	<i>в % к ноябрю 2015г.</i>	<i>фактически</i>	<i>в % к январю-ноябрю 2015г.</i>
Продукция растениеводства:				
Зерно, тыс.тонн	7,8	112,2	101,9	97,7
Кукуруза, тонн	558,0	131,7	5453,8	184,0
Картофель, тонн	741,0	в 2,7 р.	2494,3	46,7
Овощи, тонн	1325,8	116,4	7050,4	в 2,4 р.

Как видно из таблицы 1, по состоянию на ноябрь 2016 года объем реализованной продукции растениеводства по зерну составил увеличение на 12,2% по отношению к соответствующему периоду 2015 года, сбор кукурузы увеличился на 31,7%, вскопано картофеля на 2,7% больше и в общем составе объем реализованных овощей увеличился на 16,4%, что свидетельствует об эффективной деятельности в отрасли сельскохозяйственного развития.

По данным 1.10.2015г площадь земель, на которых скошены зерновые культуры, составила 101,5 тыс. гектаров (на 17,2 % больше, чем в 2014 г.). Зерна намолочено 211,1 тыс. тонн (на 39,9 % больше). Объем вскопанного картофеля составил 16,7 тыс. тонн, что больше на 6,2 % больше.

На 01.10.2015 года запасы зерна в сельскохозяйственных организациях по сравнению с соответствующей датой предыдущего года увеличились на 17,2 % и составили 65322 тонн.

Животноводство

Поголовье крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств составило 238,8 тыс. голов (на 1,0% меньше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года), овец и коз 230,2 тыс. голов (на 5,8% больше), птицы 1134,6 тыс. голов (на 5,4% больше).

По состоянию на ноябрь 2016 года объем реализованного мяса составил 156,5 тонн, что больше на 24,3% по отношению к ноябрю 2015 года, по объему реализованного молока в 369,3 тонны также наблюдается увеличение на 2,8%.

В январе - сентябре 2015 года объем произведенной мясной продукции скота и птицы на убой (в живом весе) составил 30,5 тыс. тонн (на 1,7 % больше чем за аналогичный период 2014 года), молоко – 209,9 тыс. тонн (на 1,2% больше).

**Отгружено (реализовано) сельскохозяйственной продукции
сельскохозяйственными организациями**

	<i>Ноябрь 2016г.</i>		<i>Январь-ноябрь 2016г.</i>	
	<i>фактически</i>	<i>в % к ноябрю 2015г.</i>	<i>фактически</i>	<i>в % к январю-ноябрю 2015г.</i>
Продукция животноводства:				
Мясо (скот и птица на убой в живом весе), тонн	156,5	132,2	1471,3	106,7
Молоко, тонн	369,3	в 2,8 р.	2204,9	118,1
Яйца, тыс. штук		40,5		135,4

Мелиорация

На 1 июля 2015 года площадь земель сельскохозяйственного назначения, подлежащих рекультивации, составляет 18 733,6 га. На 1 января 2015 года площадь земель сельскохозяйственного назначения, подлежащая разминированию, составляла – 2 036 га.

За отчетный период по АПК ЧР разминировано земель сельскохозяйственного назначения площадью 1667,9 га (работы по разминированию начаты 1 апреля 2015 г.).

Формы хозяйствования

В республике по состоянию на 2015 год приходилось 3856 фермерских и иных хозяйств малого предпринимательства. В предыдущем году только лишь на долю КФХ приходилось 14,4% крупно-рогатого скота, около 30% овец и 34% - посевов озимых, 31% - яровых сельхоз культур. В регионе большинство Крестьянских и Фермерских хозяйств начали масштабное засеивание таких культур как сахарная свекла, рапс, подсолнечник и другие культуры, имеющие большой доход от реализации. Также по сравнению с предыдущими годами наблюдается динамичный рост объемов реализации мясомолочной продукции и увеличение поголовья КРС.

В рамках программы господдержки КФХ оказывается всяческая помощь. Так, в 2015 году им было выделено 513,99 тонн семян яровых культур, 1684 679 тонн минеральных удобрений, 142,25 кг гербицидов для химической прополки. На поддержку развития растениеводства фермерскими хозяйствами затрачено более 8,5 млн. руб., а в общие затраты на поддержку фермерств затрачено более 160 млн. руб. Помимо сырьевого снабжения, Министерство Чеченской Республики выделяет систематически сельхоз технику и денежные пособия на научно-исследовательскую деятельность.

Садоводство

Ощутимый вклад в «продовольственную корзину» ЧР внесли региональные садоводы. За прошедший год была проведена закладка многолетних насаждений в объеме 88,2 га и раскорчевка земель в 2168 га. Совершенствование системы садоводства, в свою очередь, обеспечивает население ЧР экологически чистыми продуктами, способствует развитию перерабатывающей промышленности и с увеличением масштабов садов, соответственно, рабочими местами.

Резюмируя проведенный анализ и вышесказанное можно сделать следующий вывод.

Для повышения эффективности деятельности сельского хозяйства и увеличения доходов от реализации сельскохозяйственной продукции необходимо способствовать увеличению плодотворности использования сельскохозяйственных угодий, пашен, садов и др. посредством увеличения урожайности на основе на базе внедрения культивированных растений с наибольшей урожайностью, применять научно-обоснованные подходы выращивания, повысить минерально-органическую подпитку растений.

Необходимо также отметить, что деятельность, проводимая по оздоровлению земель сельхоз назначения, дает свои результаты. Помимо этого, приобретение в рамках реализации госпрограммы по развитию сельского хозяйства по ЧР на 2014-2020гг. сельхозтехники (более 60) для животноводческих комплексов благоприятно отразилось в увеличении реализации продукции животноводства, о чем свидетельствуют приведенные выше данные.

Минсельхозом ЧР в рамках данной госпрограммы составляются списки потенциальных инвесторов, на 2015 год их более 80, желающие арендовать земельные участки и имущественные комплексы, находящихся в юрисдикции Минсельхоза ЧР, с обязательством погашения задолженностей на сумму 755 496 000 руб. в установленные сроки.

Положительным моментом является снижение до минимально допустимого уровня ставки по кредитам на проведение сезонных полевых работ РСХБ, что повысило доступность финансовых ресурсов для аграриев Чеченской Республики.

Исполнение мероприятий, регламентированных государственной программой «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Чеченской Республике на 2014 - 2020 годы» позволяет привлекать в АПК ЧР немалые финансовые средства из всех источников, достигать значительно высокие показатели за счет снабжения производителей товаров сельскохозяйственного назначения республики современными производственными фондами, грантов, формирования основ для развития животноводства, растениеводства, садоводства, семеноводства, перерабатывающих отраслей. Все перечисленное содействует решению проблем продовольственного обеспечения, вопросов занятости населения и увеличения уровня доходов на душу населения.

Литература:

1. Алпатов Ц.К. Вопросы продовольственного обеспечения государства. - М.: Финансы, 2016г.
2. Гарищенко П.Н. Государственное регулирование АПК. СПб.: изд. Управление. – 2014г.
3. Постановление Правительства Чеченской Республики от 11.03.2014г. №20
4. <http://mcsx-chr.ru> – МСХ ЧР. Дата обращения: 14 декабря 2016г.

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

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

FOREIGN EXPERIENCE GOSUDARSTVENNOI DEVELOPMENT STRATEGY OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Омельяненко Н. С.,

магистрант 2 курса

Смирнова Е. А.

доцент, к.э.н.

Институт экономики и управления

«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

The article considers foreign experience of state strategy of development of small and medium business in European countries and also the USA and Japan.

Key words: *strategy, small business*

В статье рассмотрен зарубежный опыт государственной стратегии развития малого и среднего бизнеса на примере Европейских стран, а также США и Японии.

Ключевые слова: *стратегия, малый бизнес, малое предпринимательство*

В зарубежных высокоразвитых странах опыт относительно государственной стратегии развития малого и среднего бизнеса значительно большей, поскольку их внедрение является одним из способов развития малого предпринимательства, а также завоевания и контроля рынков сбыта продукции, как в стране, так и на международной рынке. Много зарубежных предприятий довольствуются одним или ограниченным ассортиментом товаров или услуг, тогда когда другие активно внедряют на рынок сотни товаров и услуг.

В Польше 2014 г. было зарегистрировано 3,6 млн. микропредприятий (94,7% от количества всех зарегистрированных субъектов), 0,17 млн. малых фирм (4,4%). Доля малых и средних предприятий в создании ВВП составляет почти 54%. Факторы, которые повлияли на данный аспект: высокий уровень образованности предпринимателей и вложение капитала лицами, которые вернулись из-за границы.

Государственная стратегия развития малого и среднего бизнеса в Польше осуществляется за счет повышения инновационности малых предприятий, совершенствования системы обучения и подготовки кадров для малого предпринимательства; содействие в поиске финансовых источников для бизнеса; дерегулирование экономики и минимизация бюрократических процедур; содействие экспортной деятельности малых предприятий. Эффективными стратегическими инструментами служат: специальные экономические зоны, промышленные и технологические парки, инкубаторы предпринимательства, кластеры, ссудные и гарантийные фонды, а также поддержка местных инициатив.

Малый бизнес Франции зависит от условий и факторов, которые имеют место в Европейском Союзе. Высокий уровень конкуренции и борьба за рынки обуславливает малые предприятия широко внедрять инновации и повышать свой потенциал. Во Франции доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет 50%. На сегодняшний день во Франции зарегистрировано около 3 млн. малых предприятий, из которых половина работает в сфере

услуг. Почти половина новых рабочих мест, которые создаются в стране, приходится именно на предприятия малого бизнеса.

Стратегия развития во Франции представлена следующим образом: совершенствование системы обучения и переподготовки специалистов для малого бизнеса; стимулирование инновационной деятельности, помощь в трансферте новых и высоких технологий для повышения экспортных возможностей бизнеса и подготовка квалифицированных управленческих кадров для предприятий малого бизнеса.

В Германии малые и средние предприятия составляют 99,7% всех коммерческих предприятий и создают почти 50% ВВП, 2/3 рабочих мест создается за счет малого предпринимательства. Прогресс в развитии инфраструктуры и средств связи; повышение общеобразовательного уровня людей с одновременным накоплением опыта работы в крупных компаниях; содействие малыми предприятиями решению вопросов безработицы; расширение сферы услуг все эти факторы повлияли на развитие малого предпринимательства в стране. Стратегия развития Германии позволила улучшить условия для развития и роста «среднего класса»; повысить заинтересованности молодежи в предпринимательской деятельности; а также создание учебной базы при высших и средних учебных заведениях для обучения и практической подготовки молодежи к активной предпринимательской деятельности; усиление финансовой помощи и технического содействия предприятиям, начинающим для обеспечения их устойчивого развития и дальнейшего роста и снижение бюрократических барьеров, облегчение доступа к ресурсам и новым технологиям.

Относительно Великобритании, то следует отметить, что в стране присутствуют все благоприятные условия для частного предпринимательства. Так, малый и средний бизнес составляет 96% и охватывает занятость рабочей силы 25% и производит 20% ВВП, 80% составляют небольшие компании, в которых работает менее 50 человек. Значительная доля малых предприятий в сельском хозяйстве. Что же касается стратегии государственного развития малого и среднего предпринимательства в Великобритании, то необходимо отметить, следующие аспекты:

- повышение культуры предпринимательства и деловых отношений;
- активизация процессов зарождения новых предприятий, создание условий для их ускоренного и дальнейшего развития;
- улучшение доступа к финансовым ресурсам;
- развитие предпринимательства в депрессивных районах и в отдельных социальных группах;
- привлечение предпринимательства к активному использованию государственных служб (информация, маркетинг, госзаказ, финансирование, экспорт и т.п.);
- разработка эффективных мер государственной политики и регулирования предпринимательской деятельности;
- повышение уровня исследования рынка малого и среднего бизнеса и оценки его состояния.

В США на малые предприятия приходится 35% чистого дохода, 30% всего экспорта, 50% занятых в частном секторе страны. Малые предприятия создают более 50% ВВП. В США довольно гибкая налоговая система и меры по сохранению добросовестной конкуренции на рынке товаров и услуг, поэтому малое предпринимательство представлено практически во всех сферах — в торговле, финансовой сфере, в производственном секторе, в области социальных услуг, в сфере инноваций и консалтинга. Стратегия развития повлекла: увеличение экспортных возможностей; оказание помощи в трансферте технологий; повышение конкурентоспособности продукции отечественного бизнеса по сравнению с импортом; улучшение доступа к долгосрочным кредитам на реконструкцию, приобретение оборудования, производство новых конкурентоспособных товаров и услуг; распространение информации о различных государственных, региональных и частных программах, нацеленные

на повышение конкурентоспособности малых предприятий; обеспечение анализа и представления интересов малых предприятий на торговых переговорах.

Японская модель развития малого бизнеса отмечается тесным взаимодействием между малыми и крупными предприятиями. Крупные известные на мировом уровне концерны представляют здесь только вершину экономического айсберга, а его основная часть – малые предприятия. На них приходится около 55% реализованной продукции. Функционирует 6,5 млн. небольших предприятий, или 90% от общей их количества. Работают около 40 млн. человек. Занято в малом бизнесе 85% трудоспособного населения Японии создает почти 90% - ВВП. Половина малых предприятий является индивидуальными. Крупнейшего распространение малого бизнеса выступает в таких сферах как в строительстве, легкой промышленности, сфере услуг. Стратегия развития:

- усиление устойчивости и развитие систем экономической безопасности малых предприятий;

- улучшение условий труда и социального обеспечения в секторе малых предприятий;
- увеличение мобильности трудовых ресурсов в сфере услуг;
- упрощение доступа к финансовым ресурсам и акционерного капитала;
- усиление взаимодействия структур поддержки и развития малого бизнеса.

Малое предпринимательство является важным социально-экономическим и политическим фактором развития страны, а потому требует стратегического подхода к управлению его развитием со стороны органов власти.

Стратегия развития малого предпринимательства должна строиться в соответствии с общей экономической стратегией развития страны с учетом ее специфики, стратегического назначения, роли предпринимательства в хозяйственном комплексе страны, ресурсных возможностей. За время реализации стратегия должна согласовываться с общей стратегией страны.

Работа над стратегией развития малого предпринимательства должна строиться поэтапно. Основой для определения целей, приоритетных целей и операционных задач являются результаты оценки сильных и слабых сторон сектора малого предпринимательства, внешних благоприятных возможностей и опасных угроз для его развития.

Зарубежный опыт свидетельствует о необходимости установления цели стратегии развития малого предпринимательства с позиции наиболее обобщенного конечного результата. Чаще всего целью таких стратегий является повышение благосостояния и уровня жизни населения, что, бесспорно, является целью общественного развития и целью действий власти, если она выражает народные интересы.

Обобщив опыт исследованных зарубежных стран, можно определить следующие приоритеты:

- создание в стране, в частности в регионах, конкурентоспособной предпринимательской среды;
- эффективный просмотр действующих регулирующих норм законодательства;
- упрощение доступа к кредитным ресурсам и аренде государственного и муниципального имущества;
- наращивание инновационного уровня малых предприятий, развитие кооперации малого и крупного бизнеса;
- обеспечение защиты прав субъектов МСП в отношениях с контролирующими органами;
- содействие приоритетным отраслям в секторе малого предпринимательства, которые будут определять конкурентоспособность экономического комплекса региона.

Таким образом, зарубежный опыт свидетельствует о необходимости установления цели стратегии развития малого предпринимательства, с позиции наиболее обобщенного конечного результата. Чаще всего целью таких стратегий является повышение

благополучия и уровня жизни населения, что, бесспорно, является целью общественного развития и целью действий власти, если она выражает народные интересы.

Литература:

1. Анализ международного опыта управления реализацией государственной политики в сфере развития малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28965.pdf>

Smirnova E.A.

Candidate of economic sciences, Associate Professor
Crimean Federal University V.I. Vernadsky Institute of Economics and Management, Russia

DEVELOPMENT OF INSURANCE MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

Смирнова Е. А.

доцент, к.э.н.

*Институт экономики и управления
«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия*

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

The article describes the development of insurance management in modern conditions. identifies prerequisites of its formation. Identified measures to improve insurance management contributing to solving a number of problems of insurers

Key words: insurance, insurance management, insurer, insurance company

В статье рассмотрено развитие страхового менеджмента в современных условиях. определены предпосылки его формирования. Выявлены меры по улучшению страхового менеджмента способствующие решению ряда проблем страховщиков

Ключевые слова: страхование, страховой менеджмент, страховщик, страховая компания

В современных условиях развития страхование является важным сектором экономики, который оказывает стабилизирующее влияние на становление и развитие предпринимательской деятельности, обеспечение материального благосостояния населения и поддержание экономического роста в стране в целом. Как и любая хозяйственная деятельность, страхование требует управления. Страховой рынок на современном этапе включает большое количество профессионально работающих страховых и перестраховочных организаций, внедряются новые виды страховых услуг, учитываются потребности страхователей, формируется инфраструктура страхового рынка, активизируются процессы взаимной интеграции отечественного и мирового страхового рынков. Вместе с тем, лишь часть российских страховых компаний функционирует стабильно, а существенное их количество имеет серьезные финансовые и организационные проблемы, что, как правило, связано с отсутствием эффективного менеджмента[2].

Под спецификой страхового менеджмента следует понимать профессиональное управление страховой деятельностью страховой компании, осуществляемое в условиях рыночных отношений, направленное на получение эффективных результатов деятельности при рациональном использовании всех имеющихся ресурсов.

Современные страховые организации стремятся максимально эффективно использовать потенциал своих сотрудников, создавая все условия для наиболее полной отдачи на работе и для развития их потенциала. Проблемы, связанные с совершенствованием страхового менеджмента, не теряют своей актуальности и в современных условиях.

Необходимо отметить, что страховым компаниям в современных реалиях важно уметь правильно и качественно управлять страховой деятельностью для получения максимальной прибыли и правильно реализовывать потенциал страховой организации для повышения эффективности работы в будущем.

Предпосылками формирования страхового менеджмента послужили:

- функционирование страховых организаций в рыночной среде;

- развитие страхового рынка и страховых институтов;
- необходимость координации взаимодействия всех участников страховых взаимоотношений;
- потребность гармонизации общегосударственных интересов и целей финансового рынка;
- обеспечение эффективного использования предоставленных в распоряжение страховых организаций ресурсов (природных, финансовых, материальных, человеческих, информационных)[2].

Перечисленные предпосылки подтолкнули выйти за рамки менеджмента в страховании и приблизили к созданию отдельного направления в науке и практике – страховой менеджмент. Вместе с тем, эффективные управленческие решения возможны при наличии глубоких предметных знаний, обладания соответствующими компетенциями и сформированного опыта[2].

В современных экономических реалиях на страховой менеджмент оказывают влияние традиции, которые сложились в том или ином государстве, законодательные различия, государственное регулирование страхового бизнеса. Следует особо отметить, что иностранные страховые фирмы широко используют принцип «чтобы быстро и дешево достичь желаемых результатов, добиться конкурентоспособности страховой организации, необходимо иметь талантливую и грамотную руководителя».

В процессе подбора менеджеров страховые компании должны обращать особое внимание на то, в состоянии ли претенденты успешно выполнять поставленные перед ними задачи, могут ли они качественно выполнять свою работу.

Исследования показывают, что грамотный менеджмент в страховой деятельности в состоянии добиться поставленных целей за счет:

- способности к здравым суждениям и успешного применения навыков и умений к решению задач, поставленных перед страховщиком;
- наличия сильной установки на лидерство и достижение успеха[5].

Считается, что одним из методов повышения деловой активности страховых компаний и эффективности их деятельности на страховом рынке является улучшение страхового менеджмента.

Улучшение страхового менеджмента способствует решению ряда проблем страховщиков:

1. *Направленность страхового портфеля организаций не всегда бывает востребованной на рынке вследствие отсутствия маркетинговых механизмов их внедрения.*
2. *Слабая организация агентской сети страховой фирмы. Не многие страховые организации вкладывают денежные средства на профессиональную подготовку собственных сотрудников. Страховые агенты вынуждены выходить из ситуации самостоятельно, потому что не получают профессиональную переподготовку.*
3. *В западных страховых компаниях ноу-хау в организационной технике сразу стараются применять в страховой деятельности для эффективного использования рабочего времени страховых менеджеров. В Российской Федерации очень слабо развито внедрение инноваций в работе страховых организаций.*

Слабо продуманные должностные инструкции страховых менеджеров приводят к тому, что в страховых компаниях работают специалисты по нескольким направлениям, что ухудшает качество работы по каждому из направлений [6].

Для управления характерно наличие субъекта и объекта управления, а также принципов, форм и методов управления. В свою очередь страховая организация как объект управления также является системой, которая состоит из взаимосвязанных элементов. При этом очень важно понимать, что данные элементы влияют друг на друга.

Система страхового менеджмента — это система научных подходов и методов, целевой, обеспечивающей, функциональной и управляющей подсистем, способствующая

гибко и динамично реагировать на любые изменения производственно–экономической ситуации, что приведет к принятию и реализации конкурентоспособных решений и в конечном итоге к совершенствованию управлением страховой компании.

Ошибка многих менеджеров российских страховых организаций заключается в непонимании данных объективных фактов. В связи с этим менеджеры отечественных страховых организаций допускают другую ошибку – поиск универсального управленческого инструмента, который способен решить все проблемы страховых организаций. Отсюда и увлечения очередными новыми теориями или концепциями управления в страховании. На самом деле успех в страховом менеджменте состоит не в использовании универсального средства, а в умелой комбинации разнообразных инструментов менеджмента применительно к рынку страхования, которая может находиться на разных стадиях развития, имеет свои особенности и свою культуру.

Можно сделать вывод о том, что страховой организацией нужно управлять системно, в этой связи для этого могут быть применены различные инструменты управления. Чтобы успешно использовать эти средства, менеджеры страховых компаний должны знать их и уметь творчески применять для управления организацией, которая существенно отличается от других. Концепция системного менеджмента в страховании предполагает:

1. *овладение богатством инструментария управления;*
2. *знание каждой стадии развития конкретного страховщика, ее особенностей;*
3. *творческое применение инструментария в соответствии с особенностями страховой организации;*
4. *создание своей парадигмы страхового менеджмента [4].*

Вопрос эффективности модели страхового менеджмента заключается в умелом подборе различных инструментов и налаживании взаимосвязей между ними. При этом очевидно, что для каждой отдельно взятой страховой фирмы эта комбинация будет зависеть от целого ряда факторов, таких, как:

- *цели страховой компании;*
- *возраст и размер страховой организации;*
- *уровень подготовленности страхового менеджмента и персонала;*
- *уровень развития информационных технологий;*
- *наличие финансовых ресурсов;*
- *наличие либо отсутствие системы стратегического менеджмента в страховании[1].*

Таким образом, в современных условиях рассмотрение основных аспектов развития и решение проблем страхового управления невозможно без применения концепции системного менеджмента. Искусство менеджмента страховой компании заключается в учете этих факторов, подборе финансовых «пазлов» в систему финансового управления, характерную именно для этой организации.

Следует отметить, что хотя страховой менеджмент представляет собой неперенное условие рационального управления деятельностью страховых компаний, в целом его нельзя отождествлять только с управленческой деятельностью, поскольку он включает более широкую систему мер по изучению, анализу, планированию, прогнозированию и формированию экономического, а также страхового рынка. Резюмируя вышеприведенное важно отметить, что страховой менеджмент играет ключевую роль в создании атмосферы делового партнерства, коллективной ответственности за принятие важных решений и рисков в страховой компании.

Настоящая работа выполнена при поддержке Программы развития федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» на 2015 — 2024 годы в рамках реализации академической мобильности по проекту ФГАОУ ВО «КФУ

им. В.И. Вернадского» «Поддержка академической мобильности работников университета на заявительной основе – ПМР».

Литература:

1. Аркадьев, Н.Л. Страхование в вопросах и ответах: учебное пособие для вузов / Н.Л.Аркадьев. – М.: Проспект, 2016. – 427 с.
2. Бутырина, В.Н. Развитие теоретических положений страхового менеджмента. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXIX междунар. науч.-практ. конф. № 9(29). – Новосибирск: СибАК, 2015. – 153 с.
3. Гришина, Ф.Б. Управление страховой организацией: теория, практика, зарубежный опыт / Ф.Б.Гришина.– М.: Дело и сервис, 2015. – 207 с.
4. Крюков, Ф.В. Страховой менеджмент. Современный курс: учебник для вузов / Ф.В.Крюков. – М.: Полис, 2015. – 289 с.
5. Прохорова, С.Р. Деловая практика страхового менеджера: учеб. пособие для подготовки страховых брокеров / С.Р.Прохорова. – М.: Проспект, 2016. – 147 с.
6. Чехова, Г.Я. Страхование. Учеб. пособие для вузов / Г.Я.Чехова – М.: ИНФРА – М.: ИНФРА, 2014. – 381 с.

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Baranova A.O.,

Ph.D. in Economics, Associate Professor

Kashperska A.I.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

ORGANIZATION OF THE INTERNAL CONTROL ON COMMERCIAL ENTERPRISES

Баранова А.О.,

канд. екон. наук, доцент

Кашперська А.І.

Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто раціональну організацію системи внутрішнього контролю залежно від потреб менеджерів у контрольній інформації високої якості, її обґрунтованості та придатності для ефективного управління підприємства. Ефективна організація контрольного процесу і реалізація його на практиці потребує дотримання ряду вимог: за кожним об'єктом управління конкретизувати етапи контрольного процесу; для всіх об'єктів контролю попередньо встановити масштаб допустимих відхилень; розподіл функцій контролю кожній особі із визначенням рівня відповідальності; забезпечити координацію структурних підрозділів підприємства.

Ключові слова: внутрішній контроль, організація внутрішнього контролю, торговельні підприємства.

The rational organization of the internal control system, according to the needs of managers in control information of high quality also its validity and suitability for effective management on the enterprise, is considered. For effective organization of the control process and its realization in practice it must be adhered a certain number of requirements: to specify the stages of the control process for each object of management; to preset the scale of allowable deviations for all objects of control; division of functions of the control to each person with determination of the level of responsibility; to provide coordination for organization units of the enterprise.

Key words: internal control, organization of the internal control, commercial enterprises.

В сучасних умовах розвитку національної економіки, активізації процесів глобалізації та посилення конкуренції на внутрішньому ринку значно зростає роль торгівлі. Важливою умовою ефективного функціонування торговельних підприємств є організації налагодженої системи внутрішнього контролю товарних операцій. Тому, на сьогодні на торговельних підприємствах особливого значення набуває удосконалення організації внутрішнього контролю, для чого необхідним є дослідження сутності та ефективного механізму його здійснення.

Питанням розвитку контролю, визначення сутності та необхідності його здійснення приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Проте, незважаючи на багатолітні дослідження, дані питання залишаються актуальними та привертають увагу науковців для проведення досліджень.

На сьогодні, поняття контролю зростає разом з вимогами до ефективності управління підприємствами. Це обумовлено необхідністю функціональної активізації контролю і процесу його інформаційного забезпечення як складової частини управління. Це потребує якісно нового теоретичного осмислення суті й ролі інформаційного забезпечення контролю в управлінні підприємством. Актуальним завданням є перехід від традиційної пасивної констатації фактів господарського життя до активних, ефективно функціонуючих методів накопичення інформації, що є реальною основою підвищення ефективності функціонування системи контролю на підприємстві [1, с. 3].

На наш погляд, внутрішній контроль виступає тим забезпеченням, яке необхідне для досягнення поставленої мети керівництвом підприємства, що дозволяє здійснювати контроль за майном, а також за ефективністю його використання. В той же час, невирішеним

залишається питання щодо визначення сутності та складових внутрішнього контролю, які характеризують даний процес.

Так, Павлов П.В. [2, с. 293] стверджує, що внутрішній контроль є системою постійного спостереження і перевірки функціонування певного об'єкту контролю з метою встановлення правильності, законності, обґрунтованості й економічної доцільності управлінських рішень та виявлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт шляхом дослідження причин існування відхилень, від запланованих показників та встановлення критеріїв для усунення і попередження їх виникнення в майбутньому. Наведене визначення характеризує внутрішній контроль з позиції постійної системи спостереження, яка включає в себе перелік дій, які направлені на визначення та подальше попередження можливих відхилень пов'язаних з об'єктом контролю.

Ми погоджуємося з Островерхою Р.Е. [3, с. 24], що внутрішній контроль є сукупністю методів та процедур, які використовують суб'єкти контролю для упорядкування і ефективного здійснення господарської діяльності підприємства.

Таким чином, ми вважаємо, що внутрішній контроль – це своєрідна організація всередині підприємства. Різноманітність підходів до визначення сутності внутрішнього контролю пов'язана із різними аспектами проведення внутрішнього контролю, його функціями та складовими, що визначаються залежно від об'єктів, які підлягають перевірці.

Внутрішній контроль є невід'ємною складовою системи управління, яка забезпечує ефективне функціонування господарської діяльності підприємства на належному рівні, за допомогою його можна виявити недоліки при здійсненні тих чи інших операцій та надати рекомендації щодо їх вирішення. Зазначимо, що контроль є постійним процесом, що супроводжується при здійсненні господарських операцій. Внутрішній контроль є сукупністю регламентованих на конкретному підприємстві дій, пов'язаних із процесом проведення контрольних процедур в ході здійснення господарської діяльності. Внутрішній контроль повинен здійснюватись постійно, оскільки операції із рухом товарів є невід'ємною складовою діяльності торговельного підприємства, що і визначає необхідність розроблення ефективної системи внутрішнього контролю.

Питання ефективної організації системи внутрішнього контролю є важливим. Управління підприємством бажає мати від цього позитивний результат для діяльності всього підприємства.

На кожному підприємстві організація внутрішнього контролю буде різною, оскільки це залежатиме від специфіки його діяльності. На специфіку організації внутрішнього контролю руху товарів впливають особливості, які притаманні торговельним підприємствам: особливості виду діяльності; організаційна структура підприємства; фінансова спроможність організувати контроль; наявність відокремленої служби внутрішнього контролю; використання різних каналів збуту власної продукції і товарів; наявність товарів, на які відсутнє право володіння тощо.

Дуже важливим є створення на підприємстві окремої внутрішньої служби, яка здійснюватиме контроль за діяльністю суб'єкта господарювання. Це може призвести до необхідності залучення додаткових коштів щодо її організації та утримання, тому для торговельних підприємств доцільно обов'язково співставляти понесені витрати на утримання відокремленого підрозділу з контрольними процедурами, які здійснюються її працівниками та управлінськими рішеннями, які приймаються внаслідок їх дій.

Організація внутрішнього контролю залежить від таких умов: відповідальність керівництва підприємства за організацію системи контролю; проблематичність доцільності використання складних контрольних систем на невеликих підприємствах; обмеження ефективності і дієвості контролю керівництвом підприємства; відмова від неадекватних засобів контролю; ступінь довіри до внутрішньогосподарського контролю.

Характерними особливостями внутрішнього контролю є його надійність. Надійність відіграє надзвичайно важливе значення, оскільки від правильності проведення контрольних процедур та об'єктивної оцінки явищ, або відхилень, які можуть виникнути, залежатимуть

подальші управлінські рішення, пов'язані із вирішення проблем та уникненням їх виникнення в майбутньому.

Окремо необхідно відмітити, що, велике значення в організації внутрішнього контролю має зацікавленість керівника в проведенні контрольних процедур (зацікавленість із збереженням майна, як основоположної складової його безперервної діяльності).

Таким чином, це свідчить про його важливість та необхідність організації внутрішнього контролю з метою як формування правильних показників звітності, шляхом внесення коригувань, пов'язаних із можливим виявленням недостач та надлишків, а також виявлення та усунення фактів навмисного зменшення товарно-матеріальних активів матеріально-відповідальними особами різними шляхами, що дозволить вжити вчасних заходів та попередити негативні наслідки, які можуть виникнути.

Визначення етапів організації внутрішнього контролю посідає важливе місце при виявленні та попередженні можливих відхилень здійснення процесу. В.Д. Белік [4, с. 98] виділяє такі етапи: дослідницький, підготовчий, організаційний, здійснення контрольної діяльності та результативний.

Ми вважаємо, що при організації процесу внутрішнього контролю операцій на торговельному підприємстві необхідно виділяти наступні етапи: організаційно-підготовчий, методичний, результативно-узагальнюючий. Це, на наш погляд, буде сприяти процесу планування та здійснення контролю, забезпечувати чіткий механізм здійснення контрольних заходів, обґрунтовувати причини виявлених порушень та відхилень.

На організаційно-підготовчому етапі організації внутрішнього контролю доцільно не лише здійснювати пошук висококваліфікованого персоналу, але й розробляти внутрішні документи, які регулюватимуть діяльність таких суб'єктів контролю, з розподілу їх повноважень та обов'язків, що дозволить охопити всі аспекти діяльності, а також сприятиме ефективному їх здійсненню.

Методичний етап передбачає безпосереднє застосування визначених методів та алгоритмів проведення контролю, що забезпечить отримання максимально точного результату перевірки.

Результативно-узагальнюючий етап є заключним в процесі організації внутрішнього контролю та вважається підсумком проведеної роботи. Цей етап має велике значення, оскільки на основі проведення контролю та відповідно оформлених результатів приймаються управлінські рішення, а виявлені відхилення відображаються в бухгалтерському обліку.

Таким чином, організація системи внутрішнього контролю спрямована, в першу чергу, на збереження майна власника. В умовах високої конкуренції внутрішній контроль є ефективною системою за допомогою якої можна оцінити поточну та спрогнозувати майбутню діяльність підприємства. Вченими перед системою внутрішнього контролю операцій з товарами виділяються такі основні завдання: забезпечення ефективної діяльності всієї системи управління; єдності виконання та прийняття управлінських рішень; попередження зловживань і перевитрат; виявлення «вузьких» місць, резервів; розробка рекомендацій щодо покращання організації планування, обліку та аналізу; зниження витрат.

На сьогодні невирішеною залишається проблема методичного забезпечення внутрішнього контролю операцій, пов'язаних з рухом товарів.

При здійсненні контрольних процедур важливе місце матиме вид контролю: попередній, поточний та наступний, що дозволить постійно організовувати та здійснювати контрольні процедури. Разом з тим, виходячи із завдань проведення внутрішнього контролю об'єктами виступатимуть операції з товарами на різних етапах їх руху, оскільки саме рух товарів показує сутність та результативність діяльності підприємства.

Таким чином, об'єктами контролю операцій з товарами є: система постачання товарів та її обґрунтування, збереження товарів, неходові та залежалі товари та заходи щодо їх реалізації, операції пов'язані з матеріальними та транспортно-заготівельними витратами,

кількісне та якісне прийняття товарів, облік і звітність з товарних операцій, використання товарів, виконання комерційних угод і договорів поставок товарів.

Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю операцій дає змогу: своєчасно отримати інформацію управлінському персоналу про надходження, виробництво та продаж товарів, а також фінансові результати від використання результатів виробничого процесу з метою максимізації прибутку.

Перевірка операцій з матеріальними цінностями різноманітна і залежить від особливостей організації конкретного виробництва, організації бухгалтерського обліку цих операцій, стану внутрішнього контролю за списанням матеріальних цінностей. Основним аспектом перевірки є повнота та правильність відображення в бухгалтерському обліку оприбуткування покупних товарів. Останні мають оприбутковуватися і обліковуватися на рахунках бухгалтерського обліку в цінах придбання [5, с. 151].

У процесі контролю товарів за цінами реалізації необхідно встановити:

- повноту оприбуткування товарів за первісною вартістю;
- правильність відображення торгівельної націнки;
- дотримання порядку розрахунку середнього відсотка торгівельних націнок;
- правильність визначення собівартості реалізованих товарів;
- правильність розрахунку ПДВ та своєчасність перерахунку до бюджету.

Першим етапом проведення внутрішнього контролю торговельного підприємства є розробка програми контролю, яка полягає у визначенні основних напрямків проведення контрольних процедур, ознайомлення суб'єктів проведення контролю із внутрішньою регламентацією та обов'язками, які повинні виконуватися. Наступним етапом є визначення суб'єктів та об'єктів відповідно до яких здійснюватимуться контрольні процедури. Даний етап є надзвичайно важливим в процесі здійснення контролю, оскільки охоплює ряд важливих складових, зокрема визначення суб'єктів контролю, об'єктів та завдань здійснюваних операцій. На інших етапах проводяться безпосередньо контрольні процедури пов'язані із визначеними об'єктами, які підлягають контролю.

Варто відмітити, що дані етапи є найбільш важливими складовими внутрішнього контролю, які проводяться на підприємстві, оскільки включають в себе перелік прийомів та методів документального та фактичного контролю, які дозволяють в повному обсязі визначити господарські операції з рухом товарів, дозволяють оцінити їх правильність, достовірність, доцільність здійснення, що, відповідно, і має своє відображення в системі обліку.

Використання тих чи інших елементів методу залежить від особливостей здійснення господарської діяльності, а також здійснюваних операцій, які мають місце при проведенні господарської діяльності. Відмітимо, що в класичній класифікації методів проведення контролю розрізняють прийоми фактичного та документального контролю, що дозволяє здійснювати процедури внутрішнього контролю на належному рівні, що матиме позитивний ефект від здійснення таких процедур.

Ефективно організований контроль та налагоджена методика його здійснення спрямована, з одного боку, на виконання функції збереження майна власника, а з іншого – на оперативне виявлення та попередження деструктивних явищ в діяльності підприємства для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Тому, внутрішній контроль руху товарів сприяє попередженню нестач товарів та пересортування через неефективність їх використання, оптимізації товарообороту на торговельному підприємстві, що тим самим служить дотриманню конкурентоспроможного рівня суб'єкта господарювання.

Література:

1. Петрук О.М. Облікова політика підприємства як елемент регламентації бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. / О.М. Петрук // Магістеріум. – 2004. – № 4. – С. 15-17. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Magisterium/Economy/2004.

2. Павлов П.В. Вплив облікової політики на організацію обліку запасів / П.В. Павлов // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – № 1. – С. 152-156.
3. Островерха Р.Е. Організація обліку: [навчально-методичний посібник] / Р.Е. Островерха. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2008 – 318 с.
4. Белік В.Д. Підходи до організації системи внутрішнього контролю [Електронний ресурс] / В.Д. Белік // Міжнародний збірник наукових праць. – Випуск 3(15). - 2009. – Режим доступу : <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/66169>
5. Білик М.Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств: [підручник] / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2003. – 628 с.

Dorosh N.I.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

FORMATION OF PUBLIC OVERSIGHT IN UKRAINE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The basic directions to establish effective public oversight systems of audit and audit services in foreign countries is to have analyzed the article. The main conclusions suggest that subsequent of audit activity in Ukraine is developing towards the European integration. In particular, they are characterized by organize an oversight institution, by the independence of auditor and by the quality control of the auditing services.

Keywords: *audit, audit activity, audit services, law Sarbensa – Oxley Act, Directive 2014/56/EU, public oversight system, public-interest entities, independence, quality control.*

Introduction. The development of audit activity in Ukraine is an objective and necessary process. Modern European integration processes of economy of Ukraine are characterized by the development of globalization and integration of national economies into the global economic system. It has set new important tasks for Ukrainian audit, the decision of which needs concentrating of auditing public. In modern conditions one can mention increasing importance of statutory audit reporting reliability in all material respects and quality assurance audit of public-interest entities.

The purpose of the article is an analysis of international experience in the organization of public oversight systems and installation of the main trends of audit activity in Ukraine in terms of European integration processes.

Literature review. Such authors as S.Bardash, V. Holovach, N. Dorosh, T. Kamenska, I. Nesterenko, V.Pantelev, A. Petryk, N. Proskurina, O. Redko, V. Rudnytsky, N. Shalimova, M. Shyhun and others have made an important contribution to the development of theoretical foundations and auditing issues.

Scientific researchers are aimed to establish the essence of audit and its species, the using of international auditing standards and improving of audit methodology, audit methodologies of certain types of business, development of audit services quality control and so on.

However, the questions of organization and audit regulation in Ukraine and methodological provision of auditing need further development due to the creation of public oversight system over auditors and audit firms, which are entrusted by law to conduct statutory audits of public-interest entities.

The basic results. Until 2002, the Audit activity was mostly self-regulatory in the world. The modern orientation towards implementing public oversight over the audit profession began as a result of the wave of scandals confirming the validity of corporate financial reporting in the US, Europe and Japan.

Public Company Accounting Reform, which is also called Investor Protection Act of 2002 was adopted in response to a series of accounting crimes, offenses and financial failures in several major corporations such as Enron and WorldCom July 30, 2002 in the US. It is commonly called the Act Sarbanes - Oxley of 2002, SOx [11, c.382]. The adoption of this law significantly influenced on the business at first in the United States and then all over the world. With the adoption of the Sarbanes - Oxley Act, a single opinion was established at the international level,

that the auditors could not properly be self-regulating because of lack of sufficient incentives for this. The conflict of interest is present in an "auditor-client" relationship; audit quality is not always recognized and appropriately encouraged by market participants; price or willingness to compromise a quality audit cannot be the basis of unregulated competition.

One of the main components of the Sarbanes - Oxley Act is the creation of Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). It is an independent body that sets the standard external audit of the US and regulates public sector accounting [10, p.53]. Management of PCAOB board is made by five members, appointed by the SEC, always with three members, who should be public, not members of the CPA, and its chairman should not be a practicing CPA, at least for the past five years.

In order to enhance the audit profession image in society, investors' confidence in the fairness and reliability of the financial statements published, further improving the quality of statutory audit in the European Union, several important documents were adopted. This is the Directive 2014/56/EU of the European Parliament and of the Council as at 16 April 2014, which amending the Directive 2006/43/EU on statutory audits of annual financial reports and consolidated financial statements (on the European Economic Area) and Regulation (EU) № 537/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 about the special requirements regarding the statutory audits of public-interest entities and the abolition of the decision of the European Commission 2005/909/EC.

The focus of these documents is to establish a system of public oversight, control over the activities of audit firms conducting an audit of public-interest entities. It is advisable to emphasize the basic principles of its formation: public control and oversight of the profession; increasing the independence of the auditor; increased transparency of auditing; ensure quality audits.

According to the Directive 2014/56/EU, p.18, admitted to public oversight auditors and audit firms includes supervision of the admission and registration permitted auditors and audit firms, the adoption of standards on professional ethics and internal quality control of audit firms, continuing education, quality assurance, investigation and sanctions against admitted auditors and audit firms. To improve transparency and oversight of auditors to improve the responsibility of each State Member should appoint competent authority responsible (national public oversight body) for the oversight of the statutory auditor or audit firm, any information concerning that public-interest entity, that would have responsibility for the supervision of the public admitted auditors and audit firms. The independence of such public oversight body of the audit profession is essential for the integrity, efficiency and organized operation of public oversight auditors and audit firms. That is why the authorities, which manage public oversight, must be non-practitioners and States Member should implement independent and transparent procedure for the selection of these non-practicing persons.

Analysis of audit activities in 23 European countries showed that in all countries a system of public oversight of the audit profession is established. Members of the public oversight bodies, basically, is not practicing auditors, and membership is not great. Thus, the average number of its membership is 7 - 10 members in Belgium, Estonia, Finland, Germany, Ireland, Lithuania, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia and Sweden. However, the number of such bodies in the UK is 20 people, and Cyprus, Malta, Portugal - five people in the Netherlands - three person (Table 1).

In Austria, the national public oversight body Austrian Auditors Supervisory Authority (ASA) consists of six permanent members and six temporary members, who are not practicing auditors. In countries such as Belgium, Cyprus, Finland, Germany, Italy, the Netherlands authorities of public oversight of the audit profession is not fully represented practitioners. Practicing auditors shall constitute a minority of the total number of persons who direct public oversight system. From experience of European countries, this minority is not more than 30% of the total of public oversight body.

Interesting is the experience of Italy, where the public oversight body exercises public oversight of the audit organizations, that conduct statutory audits of public-interest entities, is the

Italian Securities and Exchange Commission (CONSOB), and public oversight of audit firms or entities that are not of public interest - General Accounting Office of the State (RGS) in the Ministry of economy and Finance.

Table 1

Public oversight bodies of the European Union

Countries	Public oversight bodies	Number of members	Financing (Funding)	Subordination
Belgium	High Council of the Economic Professions (CSPE-HREB)	7	Contributions of audit firms and auditors. Institute of Statutory Auditors (IBR-IRE).	Ministry of Economy
Bulgaria	Commission for Public Oversight of Statutory Auditors (CPOSA)	5	State budget	National Assembly of the Republic of Bulgaria Ministry of Finance
Finland	Public Oversight Body (POB)	7- 10	Contributions of audit firms and auditors	Finnish Patent Office and Registration Ministry of Employment and Economy
France	High Council for Statutory Audit (NZC)	12	Contributions of audit firms and auditors	Ministry of Justice
Germany	Auditor Oversight Commission (APAK)	10	Contributions of audit firms and auditors	Federal Ministry of Economic Affairs and Energy
Netherlands	Authority for Financial Markets (AFM)	3	Contributions of audit firms and auditors	Ministry of Finance
Spain	Accounting and Auditing Institute (ICAC)	18	Contributions of audit firms and auditors	Ministry of Economy and Competitiveness
Sweden	Supervisory Board of Public Accountants (RN)	10	Contributions of audit firms and auditors	Ministry of Economy and Corruption
United Kingdom	Financial Reporting Council (FRC) Prudential Regulation Authority (PRA) Financial Conduct Authority (FCA)	20	Business Contributions of audit firms and auditors Public funding	Department for Business Innovation and Skills Treasury

** Created by the author according to [5]*

Undoubtedly, independence should be seen as one of the most important characteristics of the auditor. Independence in the context of an audit means the ability to conduct audit, evaluation of the results and preparation of the audit report impartially. Users rely on the findings of the auditors is that they are drawn objectively. If the auditor acts in the interest of the client or any other person, he cannot be considered independent.

It is proposed constituent elements of auditors' independence consider internal and external auditor independence. It is important that during the audit, the auditor was independent and users of financial statements trusted the independence of the auditor, that there was an internal working independent and external independence. Working independence is the ability to maintain an impartial attitude during the audit process. The result of external independence is also the perception of auditor independence by others. If auditors are working independent, but users believe that auditors are in favor of their clients, the value of audit is lost.

According to the Directive 2014/56/EU of the European Parliament and of the Council as at 16 April 2014 (p.8) auditors, audit firms and their employees have, for example, to refrain from performing a statutory audit of an entity, if they have it in business or financial interests, as well as the exchange of financial instruments issued, guaranteed or otherwise supported sub 'object entity that audited, in addition to contributions in diversified collective investment plans. They should refrain from participation in the internal decision-making processes and to accept the responsibilities at management or board of directors of an entity that audited, within a reasonable period following an audit engagement.

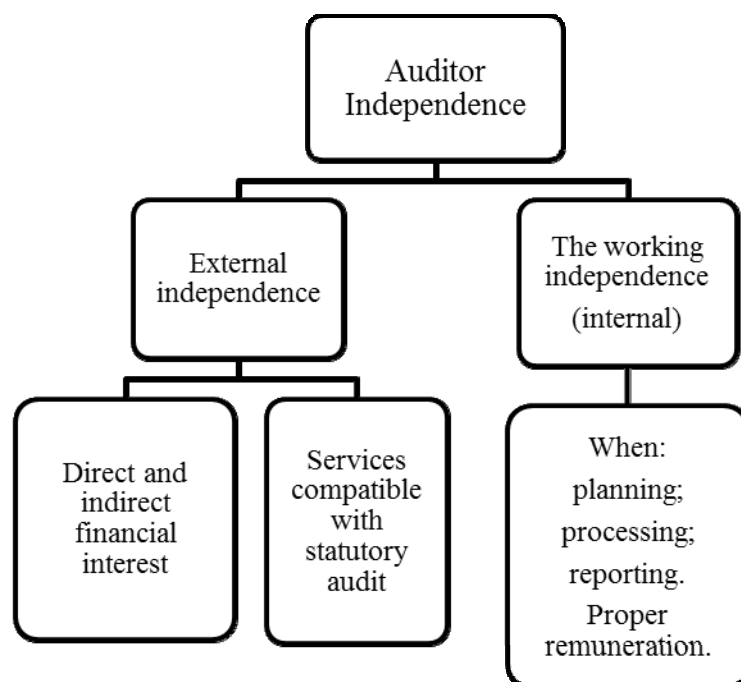


Fig. 1. The Elements of auditor independence

The working independence of the auditor also plays an important role. The analysis showed that a number of problems may arise regarding to the independence of the auditor working in practice. Administration of client disagrees with the proposed audit program, arguing that the auditor wants to check what cannot belong to the object of forming his thoughts. The client refuses or is not able to provide further evidence confirming data contained in the financial statements. The administration responds to the threat of obtaining the audit report with reservations and threatens the auditor to remove from work.

Directive 2014/56 / EC (Art. 22a) states that allowed to auditor or audit firm should not carry out the statutory audit during existence of any threat to their own assessment, self-interest, protection of personal and family relationships and pressure created by financial, personal, business, official or other relationship between admitted auditor, audit firm and their network and any individual who can affect the outcome of the statutory audit; and entity that undergoes auditing, which objective is smart and informed third party, taking into account the applied measures may come to the conclusion that the independence of the approved auditor or the audit firm is questionable.

In the recent years, lawmakers and critics of the audit profession in the UK, USA, European countries simultaneously discussed on auditors providing related services. It is believed, that the independence and objectivity of auditors violated in case of simultaneous providing audit and consulting services, as through fees from advice they can more indulgent attitude to controversial issues of financial reporting. There was a concept that justified advisory services to a separate unit of the audit firm and in these circumstances certain guarantees of independence were provided.

The definition of the directly audit services – is one of the most important problems of modern theory audit. Most of it concerns the work of restoration and maintenance of accounting and tax returns.

In the USA, the US Commission on Securities and Exchange forbidden to provide services in accounting and audit by the same audit firm. SOx prohibits audit firm to provide both audit and non-audit services to the client. The ban includes internal audit, many areas of consulting and financial planning.

EU Regulation (EU) № 537/2014 also severed communications audit and related services. Table 2 provides a comparative description of the range of services that cannot be given simultaneously with the statutory audit of public interest entities.

Comparative characteristics of the services, which cannot be provided simultaneously with the statutory audit

Sarbanes Oxley Act of the USA	Regulation (EU) № 537/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014.
<ul style="list-style-type: none"> - accounting or other services related to accounting and financial reporting; - development and implementation of financial information systems; - determination of the cost, evaluation and reporting; - providing actuarial services; -outsourcing of internal audit; - human resources management; - features of broker or dealer; - investment advisory or investment banking services; - legal and expert services regarding audit. 	<ul style="list-style-type: none"> - tax services; - services related to the management or decision-making; - maintenance of accounts and preparation of accounting records and financial statements; - services related to payroll; - development and implementation of internal control procedures or the development and implementation of information technology in Finance; - assessment services, including evaluation in connection with actuarial services and litigations; - legal services; - services related to the internal audit function; - services related to the financing, capital structure and capital allocation and investment strategy of the audited entity; - advertising share-audit agreements with the audited entity shares or its underwriting; - Services in the area of human resources.

In terms of the establishment of the settlement, the issues of separation of functions between public oversight authority and professional bodies need public oversight regarding development and implementation of auditing standards; quality assurance system; disciplinary measures and sanctions; certification auditors.

The need to create and maintain appropriate quality control systems of audit firms is an integral part of ensuring the audit of financial statements and the provision of other related services.

The quality of the audit should be considered: firstly, from the standpoint of its essence and definition, whether there are services for specific client verification audit in terms of its compliance with professional standards and ethics, with regulatory and legislative documents (Concept of orientation to production); secondly, having given the needs of users, including society in establishing objectivity and reliability of financial information (the concept of orientation to the user based on the concept of the value orientation) [8, p. 338].

The analysis of public oversight of the audit profession in 23 European countries showed that it is appropriate to identify three groups of countries for quality control inspections of audit entities of public interest and do not represent the public interest. The first group of countries is that one, where the national public oversight bodies carry out the quality control review of audit firms entities, which are not of public interest (non-PIEs) and the entities of public interest (PIEs). They include Austria and Malta.

The second group of countries. Quality control Inspections are carried out by professional organizations of auditors under the control of national public oversight bodies both of audit firms on entities, which are not of public interest (non-PIEs) and the entities of public interest (PIEs): Belgium; Cyprus; Estonia; Germany; Ireland; Lithuania; Poland; Portugal; Romania; Slovakia; Slovenia; Luxembourg. For example, in Germany, the audits are carried out by the Chamber of Public Auditors (WPK). The Auditor Oversight Commission (APAK) is fully responsible for WPK assessment and may return decision back to the WPK to view them or cancel them as a whole.

There are inspections in Poland, delegated to the National Chamber of Statutory Auditors (KIBR), which are composed of the National Audit Oversight Committee (NAOC). The Audit Oversight Commission (KNA), which can participate in quality assurance as an observer with access to all documents and the right to conduct their own inspections when identifying violations in the activities of firms, carrying out the statutory audit, make evaluation and approval of the results. Regular inspectors of KIBR carry quality assurance for PIEs, and inspectors, auditors,

which are under the contract of civil law, can perform checks for non-PIEs. Before hiring KIBR, designations are consistent with the KNA.

The third group includes countries, where inspection of audit firms PIEs is carried by the national public oversight bodies and audit firms non-PIEs by professional organizations (tab. 3):

Table 3

Quality assurance of audit firms

Countries	Public oversight bodies	Professional organizations of auditors	Quality assurance of audit firms	
			non-PIEs	PIEs
Bulgaria	Commission for Public Oversight of Statutory Auditors (CPOSA)	Institute of Certified Public Accountants of Bulgaria (ICPA)	ICPA	CPOSA and representative ICPA
Finland	Public Oversight Body (POB) Auditing Board	Finnish Association of Auditors (FAA). Association of Public Sector Auditors	FAA under surveillance POB	POB
France	High Council for Statutory Audit (NZC)	National Association of Statutory Auditors (CNCC) Regional Association of Statutory Auditors (CRCC)	CNCC and CRCC - under surveillance NZC	NZC CNCC- some audits, that NZC believes are uncomplicated
Hungary	Auditor's Public Oversight Authority (KKH)	Hungarian Chamber of Auditors (MKVK)	MKVK	KKH
Italy	Italian Securities and Exchange Commission (CONSOB) General Accounting Office of the State (RGS)	National Council of Chartered Accountants (CNDCEC)	RGS	CONSOB
Netherlands	Authority for Financial Markets (AFM)	Netherlands Institute of Chartered Accountants (NBA)	AFM NBA and network of audit firms (SRA)	AFM
Spain	Accounting and Auditing Institute (ICAC)	Institute of Chartered Accountants of Spain (ICJCE) General Council of Economists Association (CGCE)	ICJCE and CGCE - under surveillance ICAC	ICAC
Sweden	Supervisory Board of Public Accountants (RN)	Institute for Accountancy Profession in Sweden (FAR)	FAR - under surveillance RN	RN
United Kingdom	Financial Reporting Council (FRC) Prudential Regulation Authority (PRA) Financial Conduct Authority (FCA)	Recognized Supervisory Bodies (RSBs) Recognized Qualifying Bodies (RQBs)	RSBs- FRC	FRC

* Created by the author according to [5]

Conclusions. The questions to be resolved in Ukraine include the creation of a system of public oversight of the audit profession and the adoption of the law on its settlement. It is necessary to create a public oversight body of highly skilled professionals who are not practicing auditors, differentiate its functions with the Audit Chamber of Ukraine. The issues of delimitation of functions between public oversight authority and professional organizations need regulation regarding development and implementation of auditing standards; quality assurance system; disciplinary measures and sanctions; certification of auditors.

It is advisable that a legislative act also should resolve all audit activities, which in accordance with International Standards on Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services include not only mandatory audit of reliability of financial reporting but also

other related audit services. For this purpose, it is also advisable to specify a list works, implementation of which is not permitted while on statutory audit of entities that have public interest. It is necessary to define an activity of auditing firms, which will carry out the statutory audit of public interest entities, law firms that provide audit activities of companies that do not represent the public interest and initiative to conduct audits and provide related services.

Conducted analysis showed, that in many European countries the quality control review is carried by professional organizations of auditors under the control of national public oversight bodies both of audit firms on entities, that are not of public interest (non-PIEs) and entities of public interest (PIEs). There is also a large group of countries where inspection of audit firms PIEs is carried by national public control and audit firms of non-PIEs –professional organizations. It is advisable to introduce the most acceptable option in Ukraine.

References:

1. V. Golovach Conceptual Principles of auditing: international experience and domestic practice // Economics, Finance, Law - 2015. - №2. - P. 3 - 20.
2. Directive 2014/56/EU of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 amending Directive 2006/43 / EC on statutory audits of annual reports and consolidated reports (on the European Economic Area). [electronic resource] - Access: www.apu.com.ua
3. The Law of Ukraine "On Audit Activities" as amended on 22.04.1993, the. Number 3125-XII [electronic resource] - Access: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=3125-12>
4. International Standards on Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services, 2013 Edition // [electronic resource]. - Access: <http://apu.com.ua/msa>
5. Organization of public oversight of the audit profession in 23 European countries // [electronic resource]. - Access: http://www.fee.be/images/1506_Public_Oversight_Survey_third_publication.pdf
6. Regulation (EC) № 537/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on the specific requirements for statutory audit of public interest and the decision by the European Commission 2005/909 / EC. [Electronic resource] - Access: www.apu.com.ua
7. Shalimov N. S. Audit quality is a key criterion for its performance in the system of socioeconomic relations / NS Shalimov // BusinessInform. Economy. Accounting and audit.- 2014. - №4 -- [Electronic resource: Access: www.business-inform.net]- S.335 - 340
8. Shyhun M. M. The quality control system audit firm, the requirements of international standards / MM. Shyhun // Bulletin ZSTU: Zhytomyr - 2012. - №3 (61) - S.194 - 197.
9. International Professional Practices Framework (IPPF) 2013 Edition. Copyright © 2009 – 2012 by The Institute of Internal Auditors, 247 Maitland Avenue, Altamonte Springs, Florida 32701 – 4201, USA. All right reserved.: [electronic resource] <http://www.theiia.org/bookstore/product/international-professional-practices-framework-2011-1533.cfm>
10. Moeller, Robert R. Brink's modern internal auditing : a common body of knowledge / Robert Moeller. – 7th ed. – John Wiley & Sons, Inc. – 2009 – 794 p.
11. Spedding Linda S. The Due Diligence handbook: corporate governance, risk management and business planning/ Linda S. Spedding. – First Edition – CIMA– Elsevier Ltd. – Linacre House, Jordan Hill, Oxford – 2009 – 710 p.

Krot Y.M.,

Ph. D., Associate Professor

Pasternak Y.P.

Ph. D., Associate Professor

Cherkassy Technological University, Cherkassy, Ukraine

INTERNAL CONTROL SYSTEM PAYABLES AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT

Крот Ю.М.,

к.е.н., доцент

Пастернак Я.П.

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет, Черкаси, Україна

СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ТА НАПРЯМКИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто поняття кредиторської заборгованості, наголошено на важливості організації системи її внутрішнього контролю. Сформульовані завдання внутрішнього контролю кредиторської заборгованості та представлені основні його етапи, а також наведені основні шляхи подальшого його удосконалення в сучасних умовах економічного розвитку.

Ключові слова: кредитор, кредиторська заборгованість, внутрішній контроль, борг, розрахунки.

The article discusses the concept payable, stressed the importance of the system of internal control. Formulated internal control objectives and are payable milestones and are the main ways of its further improvement in current economic conditions.

Keywords: internal control, debt, payments, receivable, payable.

Розрахунки з контрагентами є важливою складовою фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства. Вони нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками, які складають основу процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання. Крім того, вартість грошей з урахуванням фактора часу має тенденцію до зниження, що всвою чергу негативно впливає на їх покупну спроможність і призводить до скорочення ресурсів підприємств. Значну питому вагу в складі ресурсів підприємства займають позикові кошти, у тому числі й кредиторська заборгованість.

Кредиторська заборгованість — це заборгованість підприємства перед іншими підприємствами, яка виникла внаслідок здійснених раніше операцій щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк.

Під час здійснення господарської діяльності підприємство взаємодіє з іншими суб'єктами господарювання, які поставляють товарно-матеріальні цінності, виробничі запаси, обладнання, надають послуги, виконують роботи, необхідні для забезпечення звичайної та безперебійної діяльності підприємства. У результаті чого і виникає поточна кредиторська заборгованість перед вітчизняними та іноземними контрагентами. Тому одним з головних завдань, які постають перед управлінським персоналом підприємства, є постійний контроль за величиною кредиторської заборгованості, строків її погашення, аналіз структури та забезпечення оптимального співвідношення між сумами кредиторської та дебіторської заборгованості. У зміцненні фінансового стану і платоспроможності підприємств значна роль належить контролю за станом розрахунків.

Питаннями організації системи внутрішнього контролю кредиторської заборгованості розглядали такі вчені-науковці, як Береза С.Л., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Дедков Є.П., Рудницький В. ., Добровольська О.В., Завгородній В.П., Кузьмінський А.М., Максимова В.Ф., Нападовська Л.В., Онищук В.М., Шевчук В.О., та інші.

У працях українських вчених висвітлено ряд питань із організації та впровадження внутрішнього контролю на вітчизняних підприємствах. Незначний обсяг методичних та практичних розробок цього напрямку контролю разом із проблемами дотримання фінансової дисципліни суб'єктами господарювання є причиною незадовільного стану розрахунків з контрагентами. Це в свою чергу призводить до викривлення інформації про фінансовий стан підприємств та знижує ефективність прийнятих управлінських рішень. Ці факти, а також наявна недосконалість практичних аспектів організації внутрішнього контролю за розрахунками на підприємствах визначають доцільність дослідження.

Метою дослідження вивчення системи організації внутрішнього контролю розрахунків з кредиторами на українських підприємствах, яка формує підґрунтя для прийняття своєчасних та ефективних управлінських рішень в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, а також визначення напрямків її удосконалення та розвитку.

На даний час можна сказати, що стан внутрішнього контролю на вітчизняних підприємствах у більшості випадків характеризується як незадовільний. Основною причиною є те, що власники підприємств, не приділяють належної уваги побудові ефективної системи внутрішнього контролю.

Всі порушення мають бути виявлені на рівні внутрішнього контролю тому основним завданням на підприємстві має бути створення спеціального незалежного підрозділу – відділу внутрішнього контролю. Доцільність його створення можна довести тим, що це

допоможе керівництву здійснювати ефективний контроль за окремими структурними підрозділами, виявляти резерви виробництва і найбільш перспективні напрями розвитку.

Кредиторська заборгованість складає значну частку поточних зобов'язань підприємства, а це свідчить про те, що достовірність цих показників необхідна для забезпечення достовірності в загальному фінансовій звітності [3, с. 285].

На сучасному етапі діюча система розрахунків з постачальниками і підрядниками, різними дебіторами і кредиторами ще не відповідає вимогам прискорення грошового обігу і зміцнення фінансового стану підприємства, що, в свою чергу, веде до нестабільності у постачанні основних матеріальних ресурсів. Несвоєчасні розрахунки створюють взаємну заборгованість між виробником і споживачами продукції, ведуть до несвоєчасних виплат готівкою в рахунок заробітної плати, що викликає невдоволення працюючих та погіршує соціальне становище. Важливою умовою успішного функціонування виробничо-економічних відносин на різного роду підприємствах є раціональне використання системи безготівкових розрахунків. Загроза кризи неплатежів вимагає підвищення розрахункової дисципліни суб'єктів господарської діяльності.

Для ефективності проведення внутрішнього контролю розрахунків з кредиторами необхідно визначити, які методи та прийоми будуть використовуватись ним для отримання необхідної інформації. Під час контролю зазначених операцій контролером можуть застосовуватись такі прийоми:

- правова оцінка укладання договорів на постачання продукції;
- застосування письмового підтвердження від третіх осіб;
- перевірка документів, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності від третіх осіб;
- застосування прийому інспекції та аналітичних процедур.

Попередній контроль кредиторської заборгованості полягає у ретельній перевірці контрагентів з метою мінімізації ймовірності невиконання ними зобов'язань. Для цього кожне підприємство може розробити свою шкалу відбору з застосуванням різних критеріїв і показників. Головними аспектами, які беруться до уваги в процесі прийняття рішення про співпрацю з тим чи іншим контрагентом, можна віднести наступні:

- репутація майбутнього контрагента, тобто оцінка, яка робиться на досвіді попередніх відносин, власних спостереженнях та інформації, отриманої від інших контрагентів;
- надійність фінансового становища – вивчення та аналіз основних показників фінансової звітності контрагента (платоспроможності, ліквідності, кредитоспроможності, фінансової стійкості тощо).

Головним завданням внутрішнього контролю кредиторської заборгованості є перевірка юридичного оформлення договірних відносин. Господарські договори є найбільш поширеною і важливою підставою для виникнення зобов'язання та основним документом для реалізації товарно-грошових відносин підприємств між собою в сучасних умовах господарювання. Договірні відносини регулюються, як на рівні підприємства так і на рівні держави через законодавчі акти. Завдання, які постають в процесі здійснення контролю договірних процесів, полягають у перевірці змісту договорів відповідно до нормативно-правової бази України та правильності процедури укладання договорів, тобто чи враховані всі важливі аспекти та чи зазначені обов'язкові реквізити (терміни поставки товару, умови взаєморозрахунків, відповідальності за порушення договірних відносин тощо).

Внутрішній контроль розрахунків з кредиторами можна здійснювати у такій послідовності:

- з'ясувати стан бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- оцінити основні показники підприємства;
- провести аналіз даних інвентаризації розрахунків, звіривши їх з фактичними даними, відображеними у Головній книзі, балансі підприємства, аналітичними даними розрахункових

рахунків (звіряють залишки на початок звітної періоду, відображені в реєстрах бухгалтерського обліку, із залишками, показаними у попередньому звітному періоді);

- уточнити реальність дебіторської та кредиторської заборгованості;
- визначити правильність відображення зобов'язань в обліку;
- виявити основні форми розрахунків з кредиторами;
- визначити повноту і правильність оприбуткування підприємством отриманих від кредиторів запасів;
- встановити дотримання діючих цін і тарифів.

Якість контролю залежить від частоти перегляду та аналізу кредиторської заборгованості. Далі необхідно систематично проводити інвентаризацію заборгованості шляхом перевірки первинних документів, які виступають основою для проведення розрахунків та відображення операцій в обліку, а також шляхом взаємозвірки розрахунків з контрагентами. Також слід звертати увагу на правомірність та законність здійснених операцій.

Контроль кредиторської заборгованості повинен забезпечувати своєчасність погашення договірних зобов'язань. Це в свою чергу дозволяє підприємству уникнути збитків у вигляді штрафів та пені.

На нашу думку доцільним управлінським рішенням буде розробити та затвердити Положення про інвентаризаційну комісію. У цьому положенні слід передбачити порядок формування інвентаризаційної комісії, кваліфікаційні вимоги, порядок здійснення інвентаризації, права членів інвентаризаційної комісії, їх відповідальність тощо.

В загальному досягнути найбільшої ефективності проведення контролю кредиторської заборгованості можна при тісній взаємодії бухгалтерської служби підприємства, його юридичного та фінансового відділів. Однак в наш час навіть великі підприємства намагаються зекономити якомога більше коштів і спеціальні служби внутрішнього контролю (аудиту) відсутні, які б могли розробити та запропонувати комплекс заходів, направлених на створення, постійне впорядкування та удосконалення системи внутрішнього контролю з метою забезпечення інформацією управлінський персонал та керівництво про стан розрахунків для прийняття управлінських рішень та складання звітності. Вважаємо, на українських підприємствах необхідно створення таких служб, відділів чи хоча б секторів (наприклад у складі фінансової служби чи бухгалтерії) для здійснення необхідних заходів, які досить важливі для забезпечення успішного функціонування підприємств.

Отже, можна зробити висновок, що вітчизняним підприємствам є за доцільне впроваджувати внутрішній контроль за розрахунками з кредиторами. Це забезпечить управлінський персонал достовірною інформацією про стан, структуру та динаміку відносин з контрагентами і допоможе правильно визначити основні напрямки діяльності та завдання, які постають перед суб'єктом господарювання.

Основними завданнями здійснення контролю є:

- забезпечити юридичну обґрунтованість кожну суму кредиторської заборгованості;
- вивчити причини виникнення заборгованості та спрогнозувати наслідки її прострочення;
- здійснити ряд заходів щодо з'ясування можливості погашення кредиторської заборгованості;
- регулярно проводити інвентаризацію розрахунків на підприємстві.

Внутрішній контроль буде здійснювати контроль усієї діяльності підприємства і покликаний досконало знати законодавство, що регулює господарську діяльність, та внутрішні розпорядження, які становлять його економічну нормативну базу, а також технологію виробництва. Спеціалісти служби внутрішнього контролю повинні використовувати сучасні програми бухгалтерського обліку, юридичні бази даних, програми аналізу фінансово-господарської діяльності та інші спеціальні програми.

Для забезпечення виконання завдань, наведених вище, потрібна висока достовірність даних бухгалтерського обліку про стан кредиторської заборгованості. Це стосується, перш за все, інформації аналітичного обліку, яка необхідна для ефективного контролю за своєчасністю стягнення заборгованості і списання невідшкодованої частини. Крім того, необхідне управління заборгованістю і посилення ролі фінансової бухгалтерії, яка при численних неплатежах і складності розрахунків з кредиторами повинна давати висновок про фінансовий стан (платоспроможність, дохідність) підприємства. Тому першочергово для підприємства потрібно не частково, а повністю автоматизувати всі ділянки обліку для отримання повної й достовірної інформації з будь-якого відділу бухгалтерської служби з мінімальною затратою часу для цього. За умови впровадження наведених вище рекомендацій діяльність підприємства покращиться, що дасть змогу зекономити час на звітуванні бухгалтерського відділу та використовувати його ефективніше для планування розвитку підприємства та виходу його на новий рівень діяльності, що дасть змогу максимізувати прибуток, тобто досягти головної мети будь-якого суб'єкта економічної діяльності.

Отже, правильно організований внутрішній контроль за своєчасністю, повнотою й юридичною обґрунтованістю розрахунків з кредиторами – запорука успішного розвитку, стабільності та стійкості вітчизняних підприємств в умовах сучасних ринкових відносин.

Літератури:

1. Белокоз О. Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств / О. Белокоз // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2011. – Вип. 9. – Ч [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/byelokoz.PDF.
2. Кондукова Е.В., Лісовий А.В. Аналітичні аспекти податкового дослідження стану розрахунків з контрагентами // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 3. – С. 285–290.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2013. – 556 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованості як основні регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства / Н. Л. Марусяк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 139–142.
6. Рудницький В. Методологія і організація аудиту. – Тернопіль: Економічна думка, 2015.-192с.

7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Daribayeva M.Zh.,
PhD, Associate Professor
Zhang Yin,
undergraduate

Kazakh National University named after al-Farabi, Kazakhstan, Almaty

TAX ANALYSIS AS A DRIVER OF ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

Tax analysis is an important area of economic analysis of the organization's activities. The financial stability of the business entity forms the basis for tax accounting at the micro level, while determining the stability of the country's economic development at the macro level.

Since tax revenues play an important role in fiscal policy, the financial status of enterprises directly has a role in the conduct of the state's financial policy. Taxes have a significant impact on the financial condition of the enterprise, but are also an integral part of the company's finances. The determining factor in the development of the strategy and tactics of the development of a specific economic entity, industry, region and the country as a whole is the tax impact. Currently, the methodology and techniques for conducting tax analysis not sufficiently studied. This direction is one of the most complex and debatable in the theory and practice of taxation, financial management and economic analysis.

Analysis and assessment of taxation is an important element in the accounting and analysis system of economic entities. Its content is to study the impact of taxes on the financial position of the enterprise, the study of its taxation processes in interrelation and interdependence with various indicators of financial and economic activity. Studying the results of scientific research in the field of tax analysis, allowed us to identify and group the stages of conducting tax analysis at the micro level [1].

So, the analysis of the organization's taxation must be carried out in three directions:

1. Analysis of tax payments.
2. Analysis of tax arrears of the Republic of Kazakhstan;
3. Analysis of the tax burden.

An important stage of the analytical work in the organization is the analysis of the tax burden. Given that entrepreneurial activity is not carried out for the sake of taxpayers, but for profit, the result of tax analysis should be to optimize the overall level of tax costs and reduce the tax burden of the taxpayer's organization.

The information base of tax analysis is formed in the system of financial, tax and management accounting. This causes a close relationship of tax analysis with such subsystems of management as financial management, accounting, cost management.

Users of tax analysis information are persons who use economic information to make decisions related to the organization of tax accounting and taxation.

The information system of tax analysis is a functional complex that provides the process of continuous selection of technical indicators that are necessary for planning and preparing effective management decisions. The information system is designed to provide the necessary information not only to management personnel and owners, but also to external users.

Information support for the process of managing the parameters of taxation is a set of information resources and methods of their organization that are necessary for the implementation of analytical procedures.

One type of analysis, which is actively developing now - tax analysis, which is a set of techniques and methods of tax accounting. With this type of analysis can be characterized by fiscal policy and an analysis of the tax exemptions for certain periods of time.

The tax accounting policy - adopted by the taxpayer (tax agent) document setting out the procedure for tax accounting in compliance with the requirements of the Tax Code.

The records include [2]:

- 1) the accounting documentation - for persons who, in accordance with the legislative act on accounting and financial reporting has the responsibility for its conduct;
- 2) primary accounting documents - for individual entrepreneurs, referred to in paragraph 2-1 of this Article;
- 3) tax forms;
- 4) tax accounting policy;
- 5) other documents which are the basis for determining taxable items and (or) objects related to taxation, as well as for the calculation of tax liability.

Tax Analysis - is a scientific way to determine the nature of tax liabilities, based on their division into its component parts and studying the relationships and dependencies of all kinds of taxes [3].

- The information base of the tax analysis consists of [4]:
 - Regulatory and legal information;
 - Normative and reference information;
 - Accounting and tax reporting;
 - Statistical data;
 - Non-systematic data.

The subjects of economic information are the participants in the process of taxation, which in respect of analytical information act as an executor and user. The circle of users of information is limited, it includes only participants in the taxation process. Internal users are managers and employees, external - the state represented by the tax authorities. External users are interested in data relating to taxation issues, that is, data on tax accounting and tax reporting, primary documents, etc.

- The internal information of the economic entity is:
 - constituent documents;
 - orders, orders, instructions, business plans;
 - economic contracts and their results.

The tax analysis of the economic subject allows us to characterize the tax policy and analyze the tax exemptions for certain periods of time using various effective methods and methods.

Any decisions in the field of investment, scientific and technical policy, changing the range of products, replacing the market need to anticipate the tax consequences, since such decisions affect sources of tax liabilities. Underestimation of tax consequences can lead to unpredictable situations.

The tax analysis is a part of financial and analytical activity and is carried out on the basis of the analysis of incomes, expenses, profits. In the process of conducting analytical studies, the direction of rational influence on economic activity is chosen. The main sections of the tax analysis are: analysis of tax payments, analysis of tax arrears.

When analyzing tax payments, the following types of analysis are performed:

- time analysis of taxes and fees;
- spatial analysis of taxes and fees;
- actual analysis of the dynamics and structure of tax payments.

As a result of calculations conducted on the basis of tax analysis leads to the solution of the following problems [5]:

- determine the taxes for which the largest debts were formed;
- to allocate within the period under investigation the years in which the enterprise was unable to pay off the state budget and extra-budgetary funds for compulsory payments;
- allocate those types of mandatory payments that cause payers the greatest difficulties with payment, that is, they are most burdensome for an economic entity. This characteristic is also an indirect estimate of the tax burden;

- Based on the results of the analysis, preliminary determine the possible factors or causes that caused the occurrence of tax arrears and tax collections;
- involving data of accounting and financial reporting on the activities of the enterprise, clarify the causes of violations of the tax discipline, that is, complete a factor analysis of arrears.

The proposed characteristics of the absolute and relative tax burden on the enterprise quite fully reflect the level of impact of the taxation system on the final results of the business entity. Consequently, this technique allows you to compare the degree of tax burden in enterprises of related sectors of the national economy along the production chain.

Results and Conclusions. The results of calculations carried out on the basis of the above methodology, should be analyzed in the complex. Trends identified in the dynamics and structure of the debt under certain taxes and fees in relation to the amount of payment, can solve the following problems:

- To determine the taxes, which formed the largest debt;
- To allocate in the period studied years in which the company was unable to pay off the state budget and extrabudgetary funds for compulsory payments;
 - Identify the types of compulsory payments that cause the most trouble payers with payment, that is the most burdensome for the business entity. This characteristic is also an indirect estimate of the tax burden;
 - The results of the analysis of pre-determine the possible factors or causes of the occurrence of the studied debts on taxes and duties;
 - Involving the data of accounting and financial reporting of the company to clarify the causes of violations of fiscal discipline, that is, to complete the analysis of the factor debts.

This is the content of the proposed methodology of the tax analysis. Information sources for its use are the following documents:

- Balance sheets of the enterprise applications with relevant data within the analyzed period;
- Reports on the financial results and their use;
- Settlement of certain taxes, duties and obligatory payments to the budget and extrabudgetary funds;
- Technical - economic indicators of the company.

References:

1. Pinskaya M.R. Tax risk: the essence and manifestation [Electronic resource] / M.R. Pinskaya // Organic economy. - Access mode: <http://organictheory.ru/taxplaning/taxrisk/>
2. Code of the Republic of Kazakhstan "On taxes and other obligatory payments to the budget" (with alterations and amendments as of 01.02.2017 year.) http://online.zakon.kz/m/Document/?doc_id=30366217#sub_id=560000
3. Nikolaenko A.V. Tax analysis in the enterprise management system. "Management Accounting" №2 – 2011y.
4. Vasilieva M.V. Accounting and information base for conducting tax analysis as a stage of tax planning at the microlevel // Administrative Accounting. – 2010. – № 1.
5. Berdnikova T.B. Analysis and diagnosis of financial and economic activities of the enterprise: a textbook / T.B. Berdnikova. - M.: INFRA-M, 2008. - 215 p.

8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

**Bektemirova Nurgul,
Abdigalieva Nurgul,
Sultankulova Karakoz**

senior teachers

Kazakh national research technical university by K. Satpayev

MARKET OF VALUABLE PAPERS IN MODERN ECONOMY

One of the basic tasks of a present stage of strengthening of economy of Kazakhstan is the development of the market of valuable papers, which would provide free functioning of various patterns of ownership and enterprise activity.

Key words: *market, investment process, the fictitious capital, financial resources, banks, commercial structures.*

In Republic of Kazakhstan there are significant resource potentials for economic growth of efficiency of use of all kinds of resources on the basis of application of system of regulation of investment process. In this connection at the introduction of economy of Kazakhstan in new millennium and per the first years hers of development it is necessary to decide (solve) tasks of an output (exit) on necessary volumes of investment of economy with the purpose of preservation of key elements of industrial and scientific and technical potential of the country.

The market mechanism of investment processes assumes moving financial resources to those spheres, branches and objects, which correspond (meet) to the current and perspective requirements of the financial market to their efficiency.

The occurrence of the market of valuable papers has permitted (solved) the sharpest contradiction, accompanying a long-term investment of the capital before his (its) occurrence. The contradiction it consist in the following. The capital aspires to constant movement. In process of industrialization and occurrence of the large enterprises the need (requirement) them in the capital has increased. The individual capital could not independently satisfy this need (requirement). The association of many individual capitals in one joint-stock also has permitted (solved) the given contradiction. You see to revive in the initial money form the money, spent on the investment, can only after end of all production cycle and realization of made production.

With occurrence of the market of valuable papers, when the investments began to be carried out in the form of purchase of valuable papers, the long-term investments have turned in highly, as the valuable papers are easy for transforming into money. Now investments get dual existence: they also are realized in material assets, and simultaneously conduct rough financial life irrespective of an actual stage of manufacture and realization of the goods. Moreover, at expected commercial success the securities can be sold with significant increase above $e \ddot{e}$ by the initial price.

For revealing essence of the market of valuable papers very correctly to correlate the market of valuable papers to such kinds of the markets as the financial market, market of the capitals and market of money. First of all, in these markets the movement of money resources is submitted which are tools of financial investment or objects of capital investment.

As is known, the market is a system of the economic attitudes (relations) allowing effectively to function to branches of a national economy on the basis of demand, offer and their balancing price. The market is the form of communication (connection) of manufacture with the consumer, and also set of all existing potential sellers, buyers of the goods and services. In narrow sense the market represents sphere of the non-productive, commodity and money reference (manipulation). The market economy of the modern state consists of set of the markets, which, are in turn subdivided into finer segments. The special place in system of the economic attitudes (relations) borrows (occupies) the financial market or market of the capitals.

The market of the capitals is an economic mechanism of accumulation and redistribution of the free capital within the framework of the country or all world. On the one hand, the market of the capital promotes increase of the valid capital and serves the current payments, and with another, causes

growth only of fictitious capital. Depending on terms of movement of the capital this market is subdivided into three components: the market of the short-term credit, that is money market, on which the commercial, financial and exchequer bills, market of the long-term money credit (bonded market) and market of the fictitious capital, or market of valuable papers address.

The fictitious capital is the paper double of the real capital, as the securities, goods, which not having own cost, can be sold for the high market price. As the market price of the securities can essentially deviate from e ÷ of face value, she and represents "the fictitious capital". Discrepancy of the real and fictitious capitals - characteristics of the market of valuable papers.

In practice there is no rigid differentiation between components of the financial market because between them constantly there is a redistribution of money flows, which from one sectors of the market of the loan capitals in another under influence of market condition and concrete tasks solved by the state, creditors and investors. The mechanism of transformation of short-term investments in long-term and, on the contrary, also promotes deleting of these borders.

The attitudes (relation) on all segments of the market of the capitals often are formed by means of release of valuable papers. Therefore essence of functioning of the financial market is represented in functioning the market of valuable papers. The capital can be used as in the form of the loans, and directly to participate with his (its) help in financing the enterprise. Thus, the market of valuable papers includes two branches - investment and loan, which derivate different kinds of valuable papers.

The market of valuable papers or the market of financial actives represents system of the economic attitudes (relations) connected to release, sale, accommodation and sale of valuable papers. In structure of market economy he is allocated especially. If to compare object of the researched market, he differs from other kinds of the markets by specificity of the goods. Object of sale and purchase are the valuable papers. The valuable papers - goods of the special sort, which are let out, first of all, with the purposes of mobilization and more rational use temporarily of free financial resources of the enterprises, banks, commercial structures, savings of the population for creation new, or expansion and modernization already of working manufactures. They represent the legal money document of the special sort certifying the property right or the attitude (relation) on the loan. Usually in financial practice to valuable papers carry only such money documents, which can be object of the bargain, and also source of reception of the single or constant income. The structure of the market of valuable papers can be considered in figure 1.

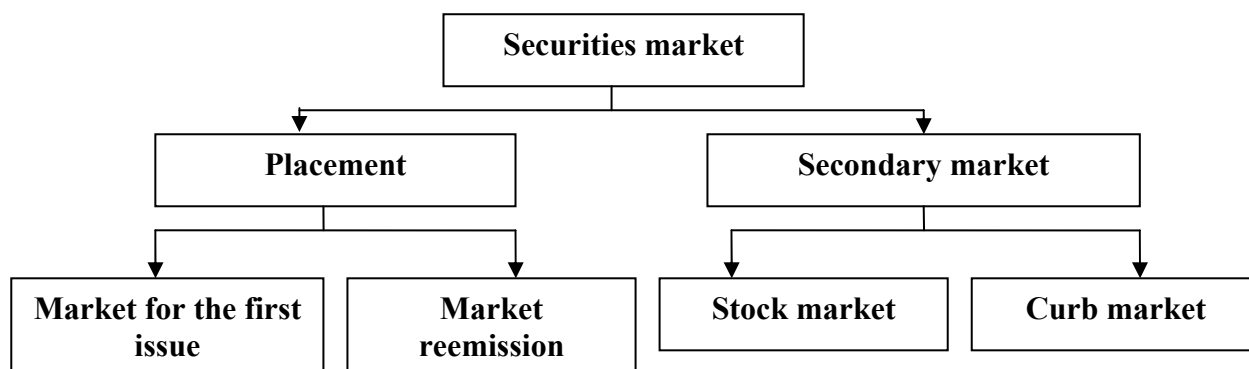


Figure 1. Structure of the market of valuable papers

The valuable papers are the important element of economy based on principles of the market. They can be divided (shared) by criterion of purpose(appointment) or purpose of release. The money and investment (capital) valuable papers addressed accordingly in the money market or the market of the capitals differ.

The money valuable papers are short-term valuable papers with term of the reference (manipulation) from one day till one year. The commercial and financial bills, bank acceptances, short-term commercial papers, issued by the enterprises and corporations, short-term savings and the deposit certificates, issued by banks of different types, exchequer bills, issued by concern to

them on behalf of government for the term of till one year. The main feature of these papers is, that they can simultaneously execute and function of money), is to be credit money), and to be the tool of short-term investment of the capital with the purpose of extraction of the income.

To investment - the intermediate term and long-term valuable papers concern. It is the actions (share), short-term and long-term bonds of government, local bodies of authority, banks and industrial corporations, shares of cooperative societies, investment certificates, mortgage (mortgages under the real estate). The economic role of investment valuable papers consists in creation of the large capitals for financing manufacture by accumulation of the fine capitals and savings.

The introduction of various kinds of valuable papers in an economic-financial revolution raises flexibility of redistribution of financial resources and allows essentially diversify a direction of movement of the investments, not increasing thus of general (common) money weight.

As against the market of real values, on which the material resources address, and market of the credits connected to granting of the loans on conditions of promptness, reflexivity and serviceability, the market of valuable papers covers also attitudes (relation) of the joint property of real actives, and credit attitudes (relations), which are expressed by means of release freely sold, of bought and repayable valuable papers.

The market of valuable papers (market of the investment capital) in Kazakhstan often is replaced with concept the share market, as on him there is a trade not only intermediate term (till five years) and long-term (over five years) valuable papers, but also share values to face value expressed in various national currencies. Last have no a total elapsed time of repayment are the actions (share), termless bonds.

Thus, the share market is a component of the financial market which is included in state system of the economic attitudes (relations).

The share market carries out a number (line) of tasks. Among them it is necessary to note the following:

a) Accumulation temporarily of free money resources and the direction them on development of perspective branches of economy is a basic task and purpose (appointment) of the share market in a society (community) with the advanced market attitudes (relations);

b) Formation of profitable, reliable tools for the savings of the population;

c) Creation of a link between financial and industrial sectors of economy for functioning the investment mechanism that is formation of a market infrastructure adequate (answering) the world (global) standards;

d) Development of the secondary market;

e) The service of the state debt on a not inflationary basis is also one of major tasks of the national market of valuable papers, usual on this market, is some kind of a point of readout, concerning which the expediency of fulfilment of operations with other financial tools is estimated;

f) Reduction of investment risk.

Thus, the market of valuable papers carries out a lot of functions, which can be divided (shared) into two groups: general market, inherent usually to each market, and specific, which distinguish it (him) from other markets.

To general market to functions concern:

a) Commercial function, that is function of reception of the incomes from operations in the given market;

b) The price function that is market provides process of addition of the market prices, their constant movement;

c) The information function, that is market makes and leads up to the participants the market information on objects of trade and its (her) participants;

d) The regulating function, that is market creates corrected of trade and participation in her, order of the resolution of dispute between the participants, establishes priorities and bodies of the control or even managements.

References:

1. Market of valuable papers: the mechanism of state regulation // Almaty, Finance of Kazakhstan, 2013.
2. Laws of Republic of Kazakhstan from March 30, 1995 " About National bank of Republic of Kazakhstan " N 2155
3. Zholdasbekov A. The brief review of development of the share market of Republic of Kazakhstan in 2012 – 2013. // the Market of valuable papers of Kazakhstan. № 12, 2009.
4. Davydenko N.B. Kazakhstan models of the market of valuable papers: realities // Almaty, Finance of Kazakhstan, 2014.
5. Ilyasov K.K. Financial-credit problems of development of economy of Kazakhstan / Almaty, 2012.

9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Grinchuk J.S.,

doctor of economic sciences, associate professor

Grinchuk V.J.

candidate of economic sciences

Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine

THE MAIN DIRECTIONS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN RURAL AREAS

Гринчук Ю.С.,

доктор економічних наук, доцент

Гринчук В.Ю.

кандидат економічних наук

Білоцерківський національний аграрний університет, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

In the article summarizes the concept of "social infrastructure in rural areas". The main objectives and grouped indicators of development social infrastructure in rural areas on various grounds. Considered the main paradigm in the context of determining the place and role of public administration in the process of development of social infrastructure in rural areas. The main indicators characterizing the level of development of social infrastructure in rural areas. The basic conceptual directions of forming of social infrastructure. On the basis of the analysis the main problems of development of social infrastructure in rural areas.

Key words: *social infrastructure, rural areas, the formation, development, direction, objectives, indicators, governance.*

У статті узагальнено поняття "соціальна інфраструктура сільських територій". Виокремлено основні завдання та згруповано показники розвитку соціальної інфраструктури сільських територій за різними ознаками. Розглянуто основні парадигми в контексті визначення місця та ролі державного управління в процесі розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Обґрунтовано основні показники, що характеризують рівень розвитку соціальної інфраструктури в сільських територіях. Досліджено основні концептуальні напрями формування соціальної інфраструктури. На основі проведеного аналізу виокремлено основні проблеми розвитку соціальної інфраструктури сільських територій.

Ключові слова: *соціальна інфраструктура, сільські території, формування, розвиток, напрями, завдання, показники, державне управління.*

Однією з найважливіших передумов росту сільського господарства є функціонування та розвиток соціальної інфраструктури сільських територій. Вона не тільки дає можливість безпосередньо поліпшити якість життя селян, а й допоможе досягти іншої мети, яка поставлена перед сільським господарством. Соціальній інфраструктурі відведена роль задоволення загальнолюдських потреб, які пов'язані з життєдіяльністю, забезпеченням належних умов праці, відпочинку, культурно-освітнього рівня, рівня життя. Все ж в Україні розвиток інфраструктури не задовольняє все більші потреби сільськогосподарського виробництва. Проблема розвитку, а скоріш за все, занепаду соціальної інфраструктури села дуже гостро стоїть на сьогоднішній день.

Сільські території в процесі свого розвитку потребують злагодженого функціонування соціальної інфраструктури, яка забезпечує не лише відповідний рівень якості життя населення, але і необхідні умови агропромислового розвитку сільських населених пунктів. Належні умови відтворення продуктивних сил будь-якого виробництва, в т.ч. і агропромислового, не можливі без ефективного функціонування соціальної інфраструктури, тому ірраціональний розвиток соціальної інфраструктури — багатоаспектна проблема, яка вимагає узгоджених дій щодо її вирішення.

Проблеми розвитку соціальної інфраструктури сільських територій перебувають у фокусі наукових досліджень багатьох науковців та практиків – економістів, географів, соціологів, фахівців з сільського господарства та державного управління. Вагомий внесок в дослідження розвитку соціальної інфраструктури сільських територій внесли М.

Барановський, С. Городенко, В. Другак, В. Збарський, М. Ігнатенко, В. Куценко, Л. Мармуль, М. Орлатий, О. Павлов, О. Паленичак, І. Прокопа, І. Романюк, В. Рябоконт, П. Саблук, А. Третяк, В. Юрчишин та ін.

Людський і економічний розвиток у сільській місцевості неможливий за умов відсутності об'єктів соціальної інфраструктури необхідної якості. Основну частину соціальної економіки формує соціальна інфраструктура [1, с. 172]. Категорії "інфраструктура" і "соціальна інфраструктура" сформувалися в процесі виробництва та розвитку продуктивних сил суспільства, і вони тісно пов'язані. Соціальну інфраструктуру села складають: житлове та комунальне господарство, служба побуту, палаци культури (клуби), транспорт, що обслуговує населення, школи, дитячі дошкільні установи, лікарні, медпункти та ін.

У найзагальнішому розумінні соціальна інфраструктура є системою елементів штучного місця існування, що виконує важливу соціальну функцію — забезпечення умов для відтворення населення [2, с. 155]. У такому тлумаченні соціальна інфраструктура не просто сфера обслуговування населення, покликана задовольняти ряд вагомих традиційних потреб населення, але і, ще більшою мірою, певний механізм, керівник розвитком наявних меж способу життя, які працюють на формування перспективних соціальних форм життєдіяльності суб'єктів.

Формуючи концепцію розвитку соціальної інфраструктури сільських територій як передумову формування будь-якої державної чи регіональної програми, слід наголосити на таких її основних завданнях [3, с. 46]:

- перебудова системи управління соціальною інфраструктурою сільських територій;
- зменшення диференціації в забезпеченості сільських територій послугами соціальної інфраструктури;
- підвищення якості послуг соціальної інфраструктури сільських територій.

Таким чином, основними парадигмами в контексті визначення місця та ролі державного управління в процесі розвитку соціальної інфраструктури сільських територій країни є:

- послаблення централізації управлінського процесу. Перебудова взаємовідносин між органами управління державного та регіонального рівня у прийнятті життєво важливих рішень щодо формування потенціалу ефективного розвитку соціальної та економічної системи на регіональному рівні;
- стимулювання ефективності в діях регіональних управлінських структур у процесі реалізації державної політики розвитку країни;
- активізація процесу побудови державної політики за рахунок формування за ініціативою знизу від сукупних регіональних переваг до державних;
- реорганізація економічних та соціальних систем з урахуванням принципів економічної безпеки.

Показники розвитку соціальної інфраструктури сільських територій можна згрупувати за різними ознаками: за формою (вартісні та натуральні); за характером інформації, що вони несуть (кількісні і якісні); за характером витрат праці, пов'язаної з формуванням та функціонуванням інфраструктури (праця, що виражається в показниках матеріально-технічної бази інфраструктурного комплексу, і жива праця, яка характеризується кількістю і якістю кадрового потенціалу) [4, с. 103]. Проте потребам управління сільськими територіями, в найбільшій мірі, відповідає класифікація за відтворювальним критерієм, що дозволяє створити надійний аналітичний інструментарій та отримати комплексне уявлення про об'єкт управління.

Основними показниками, що характеризують рівень розвитку соціальної інфраструктури в сільських територіях, є:

- вартісні (оцінка основних фондів та експлуатаційних витрат, обсяг послуг, роздрібного товарообігу);
- натуральні (рівень забезпечення житлом сільського населення, торгівельна та інша

площа будинків, довжина мереж комунікацій, їх пропускну здатність, стан доріг);

- якісні (інженерно-технічний стан об'єктів соціально-культурного побуту, інженерне устаткування житлового фонду, наявність у будинках культури приміщень, ступінь зносу будівель);

- трудові (чисельність працівників та службовців, загальний демографічний стан, рівень професійної підготовки, пропорційність різних вікових груп населення).

Соціальна інфраструктура сільських територій має свої особливості розвитку та використання [5, с. 131]. Ці особливості визначені багатьма чинниками, зокрема, станом сільського розселення, формою власності і формою господарювання, організацією праці, системою її оплати та ін.

За останні роки суттєво скоротилась кількість дитячих дошкільних закладів, магазинів, підприємств громадського харчування та побутового обслуговування. Введення нових об'єктів соціальної інфраструктури, підвищення рівня її забезпеченості потребує пошуку нових форм обслуговування сільського населення, насамперед того, яке проживає в малих і віддалених селах [6, с. 167]. Одним з перспективних напрямів поліпшення обслуговування має стати впровадження мобільних форм надання послуг, зокрема медичного, торговельного та комунально-побутового обслуговування селян за попередніми замовленнями.

Основними концептуальними напрямами формування соціальної інфраструктури як сукупності структурних елементів сільських поселень для забезпечення сільським жителям належних умов праці і відпочинку та створення комфортного життєвого середовища слід визнати [7, с. 163]:

На загальнодержавному рівні:

- розробку єдиних стандартів і нормативів соціального обслуговування, гарантій участі держави у соціальній розбудові села;

- створення системи вирівнювання регіональних можливостей забезпечення сільського населення гарантованими послугами соціальної сфери в межах конституційних норм;

- здійснення заходів постійного ефективного контролю за станом соціального розвитку сільської соціальної інфраструктури та ін.

На самоврядному рівні:

- створення реального поля комунальної власності територіальних громад, його органічне поєднання з державною та приватною власністю в соціальному середовищі на селі;

- опрацювання та організація виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку територій з обов'язковим узгодженням з реальними фінансовими можливостями;

- збалансування економічного та соціального розвитку кожного поселення з максимальним урахуванням історичних особливостей, національних традицій і звичаїв;

- запровадження реального управління та відповідальності територіальної громади за функціонування об'єктів соціальної інфраструктури;

- залучення на добровільній основі коштів підприємств, установ та організацій для розбудовчих процесів у сільській соціальній сфері тощо.

Соціальна інфраструктура – це особливий комплекс галузей національного господарства – таких, як освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, житлово-комунальне господарство, торгівля тощо. Функціональна спільність цих галузей полягає в тому, що праця в них спрямована безпосередньо на людину і суспільство в цілому [8, с. 276]. Соціальна інфраструктура все більше впливає на ефективність суспільного виробництва через головну продуктивну силу суспільства — людей. Неабиякою є роль соціальної інфраструктури у зростанні значення людського фактора на селі.

Вплив соціальної інфраструктури на підвищення продуктивності праці виявляється в різних аспектах: розвиваються здібності людей до праці через піднесення освітнього і культурно-технічного рівня працівників, скорочуються втрати часу внаслідок скорочення

захворюваності людей, створюються сприятливі соціально-побутові і житлові умови [9, с. 299]. Великою є роль соціальної інфраструктури й у виконанні таких соціальних завдань, як зближення за рівнем добробуту міського і сільського населення, згладжування регіональних відмінностей у рівні життя людей, посилення єдності у способі життя різних соціальних груп та прошарків населення.

Активно впливає соціальна інфраструктура на формування прогресивної структури споживання і раціонального використання вільного часу працівників матеріального виробництва. В теперішній час розвиток галузей соціальної інфраструктури ще відстає від реальних потреб народу [10, с. 11]. Основною причиною цього відставання є успадкована Україною економічна система, яка виробляла продукцію здебільшого для виробництва чи мілітарних потреб, а на соціальну інфраструктуру виділяли кошти за залишковим принципом. У сучасних умовах соціальна інфраструктура являє собою необхідну ланку розвинутої системи суспільного розподілу праці. Як і в матеріальному виробництві, у соціальній інфраструктурі мають місце економічні відносини.

Сьогодні, як ніколи, важливим є забезпечення комплексного розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Ця потреба базується на об'єктивному законі планомірного пропорційного розвитку, що передбачає необхідність як піднесення соціальної інфраструктури в цілому, так і кожної її ланки зокрема. Головною метою соціального розвитку, а отже, і соціальної інфраструктури є підвищення рівня життя населення, а також формування людського капіталу в цілому як головної продуктивної сили.

Література:

1. Городенко С. Розвиток соціальної інфраструктури села та сільських територій / С. Городенко, В. П. Горьовий // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 163. – Ч. 2. – С. 169-174.
2. Збарський В. К. Соціальна інфраструктура села як фактор відтворення робочої сили / В. К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154, 4.1. – С. 152-160.
3. Орлатий М.К. Соціальна інфраструктура села / М.К. Орлатий. – К., 2003. – 81 с.
4. Паленичак О. В. Вплив соціальної та ринкової інфраструктури на розвиток сільських територій регіону / О. В. Паленичак // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 101-107.
5. Стройко Т. В. Соціальна інфраструктура села: проблеми розбудови / Т. В. Стройко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – Вип. 5. – С. 129-134.
6. Мармуль Л.О. Ринок праці та зайнятість населення сільських територій: теорія і практика регулювання: [монографія] / Л.О. Мармуль, І.А. Романюк. – Херсон: Айлант, 2015. – 266 с.
7. Куліш І.М. Соціальна інфраструктура сільських територій Карпатського регіону / І. М. Куліш // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 159-168.
8. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон: Айлант, 2015. – 470 с.
9. Родащук Г. Ю. Нормативно-правове поле функціонування соціальної інфраструктури сільських територій / Г. Ю. Родащук // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2011. – Вип. 76. – Ч. 2. – С. 298-312.
10. Лузан Ю.Я. Комплексний розвиток сільських територій і соціальної інфраструктури на селі – одна із основних передумов конкурентного розвитку агропромислового виробництва / Ю.Я. Лузан // Продуктивність агропромислового виробництва: наук.-практ. зб. УНДІ продуктивності АПК. – 2009. – № 13. – С. 7-15.

10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Arakelova I.

Ph.D. in Economics, decan of Faculty of Economics
Donetsk State University of Management, Mariupol city, Ukraine

EDUCATION AS ONE OF THE FACTORS FOR SOCIAL INTEGRATION OF IDPS IN UKRAINE

The article deals with the issue of education for internally displaced persons as a mediator for formation of personal and national identity in Ukraine; it analyzes the current status and major problems of education that IDPs face with; the article defines the main directions of the state policy on education of internally displaced persons.

Keywords: *internally displaced persons, IDPs, education, government regulation, the right to education, civic identity, social adaptation, integration.*

As a result of the annexation of the Crimea by the Russian Federation and the fact that Ukraine has lost the control over a part of the Donetsk and Lugansk regions due to military aggression, to the main problems of economic development and the formation of a civil society based on principles of social justice, mutual respect and understanding, society and the state have faced with an additional difficult for solving issue of internally displaced persons - the large streams of people who had to leave their place of residence and move to other regions of Ukraine.

According to the Ministry of Social Policy, as of April 25, 2017, the number of 1.583.827 internally displaced people or 1.273.657 families from Donbass and Crimea was registered [1].

In connection with the movement of occupied and annexed territories, the majority of IDPs have lost their means of subsistence, employment, housing and social environment. From the very beginning of the process of internal migration IDPs experienced drastic problems related to humanitarian needs (food, clothing, and medicines), finding housing and stable job, lost of stable income. Thus, the range of complications and needs of IDPs is rather large and, unfortunately, currently is impossible to be completely resolved in any of the directions and remains among the main daily tasks for government and public sector.

However, given the many problems faced by migrants, it is essential to review the socially significant tendency as education of internally displaced persons because it concerns children. For instance, the statistics shows that the number of immigrant children who attend kindergartens in Ukraine is 64.289 kids, and secondary schools – 47.455 people; therefore the level and quality of education and elaboration of patriotic awareness depends on their future and well-being. As it is known, the basic moral values, formation of national dignity and rejection of discriminatory policies, cultivation of national values of Ukrainian civil society are germinated in childhood and are mainly absorbed through education, especially through primary and secondary ones. Access to quality education has a profound impact on individual and social development in the country.

Education is a powerful agent of change in society, providing people with the opportunity to develop and unleash their full potential. On the other hand, education can become a particular designer for the population, bringing together kids and youth from different ethnic, linguistic and social groups of Ukraine that, in the case of internally displaced persons, could be decisive for the dialogue improvement on new territories. In addition, education as a mediator plays an important role in shaping the personal and national identity.

In Ukraine the education sector, as well as the health sector, is fully coordinated by the state. Although today private sector is developing very quickly in these sectors of the economy, its fruitful activity is impossible without sufficient coordination of its work with the relevant Ministries as state regulation has a crucial role in this issue. It has to be noted that the right to education is one of the human rights stated not only in article 53 of the Constitution of Ukraine [2], but also in a number of international conventions.

Nowadays, the organization of the educational process for IDPs is at satisfactory level and one that covers the basic needs for educational services of these people. According to research of “Donbass SOS” NGO that deals with IDPs [3] and the International Fund “Renaissance” [4] the

citizens with issues regarding educational process comprise the following: 59% of references are on the subject of higher education, 37% - school, 18% - pre-school education and 12% - VET.

The main matters of these resorts are:

- receipt or document recovery to continue studying process;
- admission to educational institutions;
- additional benefits for IDPs;
- housing and providing scholarships to IDPs (for higher education);
- unlawful refusal to enroll the child in school or kindergarten;
- violation of the right to free education (parents have noted that they have experienced the spread of paid services and donation soliciting).

However, the problems that educational institutions face with while working with internally displaced persons are the following:

1) the main feature of forced internal migration is its indefinite term; if there is a suspension of armed conflict then part of IDPs will return home and it often happens without notifying education authorities and schools where children have been registered. Parents of IDPs' children occasionally are not willing to enroll them to school, believing that they only temporarily stay on the new location. It complicates the planning and provision of appropriate assistance to internally displaced persons;

2) it ought to be noted that government funding of educational institutions to retain IDPs is absent, so this is an additional burden on local budgets. Unlike other areas, the widespread cooperation with NGOs and voluntary programs to address social and educational problems of IDPs in the educational area is virtually absent;

3) part of children registered on the territory controlled by the authorities of Ukraine, is, in fact, on occupied territory, and is only registered in order their parents to obtain the financial assistance.

Analyzing the results of "The access monitoring of temporary immigrants to education" research project [5], it can be concluded that the issue of discrimination of immigrants in education is almost not observed; there may be some isolated cases, the same can be stated as for the violation of internally displaced children's rights in educational area. However, the research has shown that parents of local schoolchildren generally have friendly attitude towards displaced students; they with understanding help the latter adapt to the new location. 42% personally has given the assistance to displaced children and their parents; while moral and psychological (64%) and financial services (44%) have prevailed. The vast majority of pupils' parents stated that there were no problems and conflicts at school among their children with internally displaced students. Parents understand that the non-existence of such conflicts is largely credited to teachers who found the approach and a common language with those children.

Interaction with teachers and psychologists, especially at schools and vocational schools, has revealed a latent problem that can have negative consequences in the future. It concerns psychological problems of displaced pupils that are largely ignored or not understood by their parents. [5]

The results of the study show that after moving the majority of surveyed parents almost immediately made a child study at a new school of residence (75%) or one month after moving - 20% of respondents; 93% of respondents said that finding a new school for the child after the relocation had been very easy or relatively easy.

The proof of friendly relations and mutual understanding in the modern Ukrainian school to IDP children can be depicted with the data shown in Figure 1.

It is vital to move to the next issue, namely teaching displaced students in higher education. It ought to be noted that at the legislative level since 2014 a program of renovation and moving students from the occupied and annexed territories, restoration of documents on higher education has been developed. In this regard the Ministry of Education and Science has made improvements in almost all directions, allowing further studies. 16 higher educational establishments have been moved from the occupied territory and they have been continuing their activities on the territory

controlled by Ukrainian authorities, despite the bureaucratic obstacles and a lack of material base and facilities.

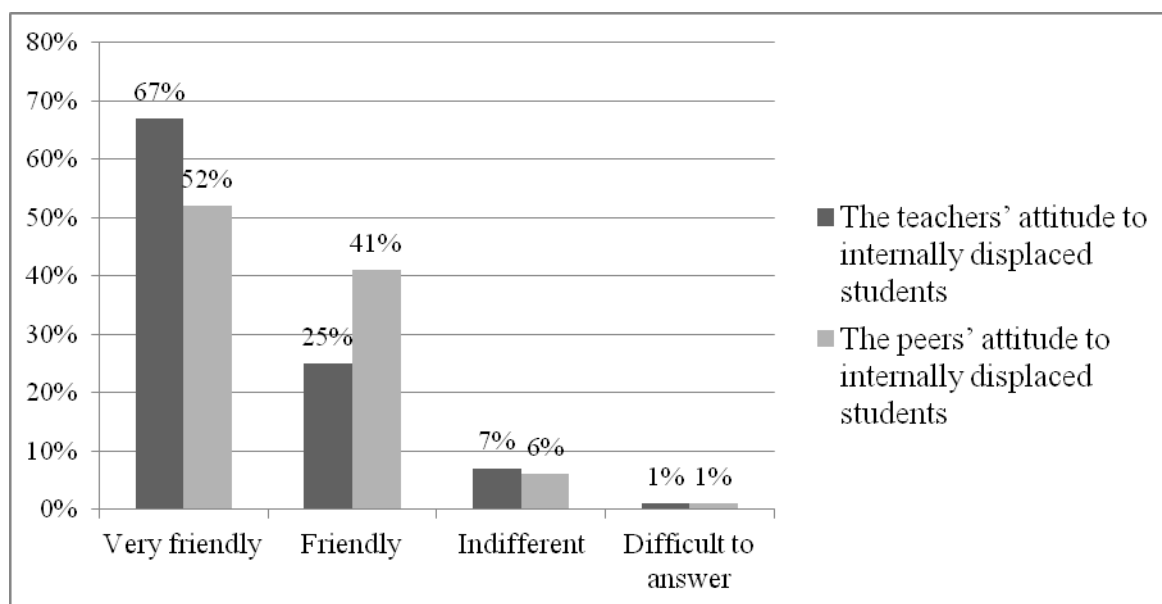


Fig.1. Attitude comparison of teachers and students towards internally displaced school children

Concerning students: in 2016 a special "Crimea-Ukraine" and "Donbass-Ukraine" [6] programs and the associated educational centers at the universities that enable to simplify procedure for admission of students to higher education institutions (universities, institutes, colleges, technical schools) and vocational schools from occupied territories without external independent testing and documentation of secondary education state were implemented.

On 16th May, 2017, the Verkhovna Rada of Ukraine adopted the draft law on amendments to the Law of Ukraine "On education" as for ensuring persons with the right to higher education, whose residence is temporarily occupied territory of Ukraine (project number 6116) [7], which gives quota volume of 1000 seats of state order based on results of entrance exams to study at universities on the territory of Zaporizhia, Nikolaev, Odessa and Kherson oblasts for residents from the temporarily occupied territory of Donbass and the Crimea.

The integral part of the result research is that internally displaced schoolchildren, students of vocational schools, universities are recognized by citizens of Ukraine, and therefore the struggle for them as part of Ukrainian society was not in vain. This is especially true for migrant students that have almost completely integrated into the local community that once again deny the fact of discrimination.

However, the impact of education policies on internally displaced persons ought to be conceived, the possibility of using the obtained data during the subsequent reintegration of the occupied and annexed territories after the military conflict should be comprehended. Those exertions allow drawing conclusions and developing education policy and an effective mechanism that will affect the social cohesion of the population. It is unlikely that the ratio of internally displaced elderly will change or affect the future development of the country, thus the main directions of impact on IDPs have to be focused and concentrated on young generations.

Notwithstanding, the education is only one element of society, which cannot solve the difficult situation of internal migration and reintegration of its own accord. However, education is a powerful factor for individual and civic reconstruction and economic development of Ukraine. Thus, there is a need to emphasize the role of education in social identification, adaptation and integration of IDPs into new habitats.

References:

1. The official site of the Ministry of Social Policy [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.msp.gov.ua/news/13032.html>
2. The Constitution of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
3. Voprosy obrazovaniya: chto glozhet pereselentsev? [Electronic resource]. – Access mode: http://donbasssos.org/20162101_obraz/#prettyPhoto
4. The official website of the International Fund "Renaissance" [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.irf.ua/en/>
5. Prezentatsiya rezultativ monitoringu dostupu timchasovikh pereselentsiv do osviti [Electronic resource]. – Access mode: http://www.irf.ua/about/news_new/prezentats_dostupu_vpo_osvit_monitor/
6. Residents of Donbas and Crimea [Electronic resource]. – Access mode: <http://mon.gov.ua/activity/education/dlya-zhiteliv-donbasu-i-krimu/>
7. Proekt Zakonu pro vnesennya zmin do Zakonu Ukraïni "Pro vishchu osvitu" shchodo zabezpechennya prava na zdobuttya vishchoï osviti osib, mistsem prozhivannya yakikh e timchasovo okupovana teritoriya Ukraïni [Electronic resource]. – Access mode: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61199
8. Zakon Ukraïni «Pro zabezpechennya prav i svobod vnutrishno peremishchenikh osib» 20.10.2014 № 1706-VII // Vidomosti Verkhovnoï Radi Ukraïni. – 2015. – № 5. – St.5. (Zi zmin ta dopov.)
9. Zvit natsionalnoï sistemi monitoringu situatsii z vnutrishno peremishchenimi osobami, kviten 2017 r. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/nms_report_march_2017_ukr_new.pdf
10. Official site of the State Statistics Service [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Zabezpechennya prava na osvitu vnutrishno peremishchenikh osib u Kharkivskiy oblasti [Electronic resource]. – Access mode: http://www.irf.ua/about/news_new/zabezpechennya_prava_na_osvitu_vnutrishno_peremishchenikh_osib_u_kharkivskiy_oblasti/
12. Osvita. Pilgi dityam pereselentsiv [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.radnyk.org/osvita-pil697hy-dityam-pereselentsiv.html?lang=uk>
13. Vnutrishno peremishcheni osobi: sotsialna ta ekonomichna integratsiya v priymayuchikh gromadakh Za materialami Vinnitskoï, Zaporizkoï, Ivano-Frankivskoï ta Poltavskoï oblastey [Electronic resource]. – Access mode: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/IDP_REPORT_PLEDDG_edited_09.06.2016.pdf

Prykhodko O.N.,

Candidate in Public Administration, Associate Professor

Rodionova L.O.

master's degree student

Dnipropetrovsk National University Oles Honchar, Ukraine

MODERN ASPECTS OF PREPARATION AND IN-PLANT TRAINING OF CIVIL SERVANTS

Приходько О.М.,

кандидат наук з державного управління, доцент

Родіонова Л.О.

магістрант

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

In the article aspects are examined of improvement of the skilled providing of state machine highly skilled and competent specialists capable effectively to work in public and local self-government authorities. On the modern stage there was a sharp necessity of deep study, analysis and correction of methods of selection of specialists for work on government service, and also ways of increase of their professionalism.

Keywords: public service, human resources, professional education

В статті розглядаються аспекти удосконалення кадрового забезпечення державного апарату висококваліфікованими і компетентними фахівцями, здатними ефективно працювати в органах державної влади та місцевого самоврядування. На сучасному етапі виникла гостра необхідність глибокого вивчення, аналізу та корекції методів відбору фахівців для роботи на державній службі, а також шляхів підвищення їхнього професіоналізму.

Ключові слова: державна служба, кадровий потенціал, професійне навчання

Сьогодні актуальною є проблема удосконалення кадрового забезпечення державного апарату висококваліфікованими і компетентними фахівцями, здатними ефективно працювати в органах державної влади та місцевого самоврядування.

Здійснення економічних та соціальних перетворень, досягнення економічного зростання та надання державою громадянам управлінських послуг на високому рівні, просування в напрямку європейської інтеграції – усе це можливе за умови створення ефективної системи державного управління.

Суспільство і держава потребують підготовки нової генерації і підвищення кваліфікації вже працюючих керівників і фахівців органів державної влади та місцевого самоврядування, формування реального та перспективного резерву їх кадрів. Одним з пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку України є якісний розвиток системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців.

Сьогодні немає фактично жодного питання організації та функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування, державної служби в цілому, яке б не було пов'язане з професіоналізмом та компетенцією службовців. Формування на сучасних засадах механізму держави та державного апарату, розвиток державної служби органічно пов'язані з професійною підготовкою кадрів.

Удосконалення системи професійного навчання державних службовців нерозривно пов'язане із становленням державної служби України, є складовою її кадрового забезпечення. Реальність така, що становлення самої державної служби та системи підготовки кадрів для неї відбувається в умовах зміни парадигми суспільного розвитку, типу культури, духовно-моральних орієнтирів.

За таких умов ефективне функціонування системи безперервного професійного навчання державних службовців є нагальною потребою та важливим фактором зміцнення державності, становлення правової, демократичної, соціальної держави з соціально орієнтованою ринковою економікою.

Це дозволяє визначити шляхи удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців. Вони обумовлені насамперед стратегією та змістом реформ і перетворень, у котрих все більше підвищується роль особистісного чинника, наукових знань, професіоналізму та компетентності кадрів державного апарату. Зміст та рівень їх спеціального, фахового, професійного навчання повинні відповідати стратегічним напрямам розбудови державності, мати випереджаючий характер, враховувати високий динамізм соціальних і економічних процесів, завдання і труднощі становлення нової моделі державного управління, кадрового забезпечення державної служби.

Курс на відповідність кваліфікації державних службовців потребам політичного та соціально-економічного розвитку держави, позитивну стабілізацію кадрів державного апарату й місцевого самоврядування, зміцнення його якісного складу, виконання законом установлені вимоги про наявність відповідної професійної підготовки державних службовців обумовлюють необхідність професійного навчання значної кількості службовців, якісного удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Сьогодні в органах державної влади має працювати новий державний службовець, здатний на основі та в межах закону проявляти самостійність, творчість і підприємливість, бути дисциплінованим і готовим на особистий ризик заради державної справи, визнавати, дотримуватися та захищати права і свободи людини й громадянина.

У розробці концептуальних засад розвитку професійної підготовки державних службовців неможливо обмежитися тільки вирішенням поточних завдань. Стратегія професійного навчання кадрів — стратегія майбутнього держави. Визначення потреб у кадрах обумовлено передусім станом і прогнозом розвитку соціально-економічних і політичних процесів, рівнем розвитку виробничих сил, завданнями управління, тими пріоритетами, на які націлено суспільство.

Метою єдиної загальнонаціональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації є забезпечення високого професіоналізму службовців, здатних найбільш ефективно забезпечувати вирішення нагальних завдань та виконання функцій держави. Одночасно ця система має дозволити кожному державному службовцю реалізувати право на збагачення своїх знань і професійних навичок і вмінь, реалізацію своїх інтересів, особистої кар'єри, розвитку особистості.

При цьому насамперед необхідно з'ясувати, що вкладається в поняття єдиної загальнонаціональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців, які мають бути її цілі, принципи, структура, суб'єкти та об'єкти освітнього процесу, принципи та зміст навчання. Відомо, що система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців базується на освітньо-професійних програмах підготовки та перепідготовки, а також професійних програмах підвищення кваліфікації державних службовців як першої складової системи. Вони мають забезпечувати навчання персоналу органів державної влади та місцевого самоврядування відповідно до державних стандартів, що базуються на вимогах нового покоління професійно - кваліфікаційних характеристик посад службовців.

Другою складовою системи є вищі заклади освіти, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, центри підвищення кваліфікації державних службовців та керівників державних підприємств, установ і організацій як навчальні заклади цієї системи та галузеві інститути підвищення кваліфікації. Фінансування освітньої діяльності зазначених закладів у сфері навчання державних службовців здійснюється з державного та місцевих бюджетів.

Третьою складовою є органи державної влади, що здійснюють управління системою навчання державних службовців.

Слід чітко уявляти цільову спрямованість, зміст та характерні риси єдиної загальнодержавної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців. Вона виступає як єдина загальнонаціональна система освітньої діяльності з єдиною (у певних структурах) мережею навчальних закладів, визначених у встановленому порядку, зі своєю системою управління.

Ефективне функціонування загальнонаціональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців можливе за наявності державних потреб та особистої зацікавленості державних службовців у наслідках її діяльності.

Становлення системи навчання державних службовців, особливо забезпечення його безперервності, обов'язковості, залежить від зміни ставлення до нього як керівників, так і працівників органів державної влади та місцевого самоврядування. В сучасному світі вважається, що здобуття освіти є особистою справою кожного. Більше того, деякі керівники знаходять безліч причин, для того щоб їх співробітники через необхідність «вирішення невідкладних проблем» не навчалися в магістратурі, аспірантурі, докторантурі, проходили тільки короткострокове навчання (здебільшого формально). Тому важливо в загальнодержавному масштабі досягти того, щоб систематичне професійне навчання службовців стало складовою професійної діяльності, обов'язковою вимогою, частиною державно-управлінської діяльності та здійснювалося за рахунок державного бюджету.

Нинішня система професійного навчання державних службовців є потужним механізмом для здобуття ними як академічної освіти з достатньою теоретико-методологічною базою, так і підвищення кваліфікації. Однак окремим питанням залишається якість навчання.

Передумовою забезпечення професійного навчання є створення нових навчальних дисциплін, якісно відмінних за своєю структурою та змістом від традиційних. Вони мають бути спрямовані на узагальнені, універсальні знання, орієнтовані на формування державного службовця нової формації, який буде здатний до наукового мислення та прийняття самостійних, у тому числі інноваційних рішень.

Таким чином, удосконалення кадрового потенціалу – комплексна проблема, яка потребує організації системи роботи з персоналом з урахуванням процесів побудови ядра колективу певної установи чи організації; адекватної та результативної адаптації працівника на посаді; формування підходів щодо обов'язкового дієвого розвитку персоналу державної служби (залежно від рівня посади та кваліфікаційних потреб як самого працівника, так і установи); контролю та усунення недоліків, що в конкретних випадках обумовлюють плинність персоналу.

Література:

1. Аналіз державної політики та прийняття управлінських рішень : навч. посіб. / за заг. ред В. А. Гошовської. – К.: НАДУ, 2010. – 88 с.
2. Гончарук, Н.Т. Управління керівним персоналом у сфері державної служби України: теорія та практика: монографія / Н.Т. Гончарук. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2012. – 342 с.
3. Напрями оптимізації державної політики в сфері розвитку трудового потенціалу України : аналіт. доп. НІСД / О.О. Кочемировська. – К.: НІСД, 2013. – 38 с.
4. Професіоналізація людських ресурсів на державній службі як процес протидії корупції в органах державної влади та місцевого самоврядування : навч.-метод. матеріали / Л.А. Пашко, Сурай І.Г. – К.: НАДУ, 2011. – 120 с.

11. LAW

Klimovich T.Yu.

third-year student

BIP – Institute of Law, Grodno Branch, Belarus

MEDIATION AS AN ALTERNATIVE METHOD OF ECONOMIC LAW DISPUTES SETTLEMENT IN BELARUS

Климович Т.Ю.

студентка 3 курса

БИП – Институт правоведения, Гродненский филиал, Беларусь

МЕДИАЦИЯ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ (ЭКОНОМИЧЕСКИХ) СПОРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

The article says about mediation as the alternative methods of economic law disputes settlement. The article characterized the advantages of mediation in the economic process of the Republic of Belarus.

Keywords: *mediation, the alternative methods of law disputes settlement, economic process.*

В статье рассмотрена медиация как альтернативный способ разрешения хозяйственных (экономических) споров. Характеризуются преимущества проведения медиации в хозяйственном процессе Республики Беларусь

Ключевые слова: *медиация, альтернативные способы разрешения споров, хозяйственный процесс.*

Как свидетельствует многовековой опыт правосудия, судебное разрешение конфликтов не способно конструктивно разрешить конфликт и не всегда приносит удовлетворение всем его участникам. Во-первых, судебное разбирательство очень дорогостоящее. Во-вторых, долговременное, так как суды перегружены разного рода разбирательствами. В-третьих, судебное разрешение конфликтов носит характер официально-публичного. В-четвертых, в судопроизводстве разрешить конфликт «по справедливости» практически невозможно, так как в суде всегда есть выигравшие и проигравшие. Последнее обстоятельство заставляет конфликтующих искать альтернативные способы разрешения конфликтов.

В Республике Беларусь к альтернативным способам разрешения правовых споров относят:

- переговоры сторон;
- претензионное производство;
- мировое соглашение;
- медиацию (посредничество);
- примирительную процедуру в хозяйственном судопроизводстве;
- третейский суд;
- международный коммерческий арбитраж (в том числе примирительные процедуры в международном коммерческом арбитраже).

Одним из альтернативных способов, применяемых в хозяйственном процессе Республики Беларусь, является медиация.

12 июля 2013 г. в Республике Беларусь был принят Закон Республики Беларусь «О медиации» (далее – Закон о медиации). Закон о медиации закрепляет понятие медиации, ее принципы, требования, предъявляемые к медиатору, также законом регулируется вопрос об условиях и порядке заключения медиативного соглашения. Сама же процедура проведения медиации регулируется Правилами проведения медиации, утвержденными Постановлением Совета Министров.

Под медиацией понимается разновидность альтернативных способов разрешения споров, представляющая собой процедуру урегулирования разногласий между сторонами на основе переговоров при помощи третьего независимого участника – посредника (медиатора), который содействует сторонам в достижении соглашения [1, с. 122].

Ст. 1 Закона о медиации определяет медиацию как переговоры сторон с участием медиатора в целях урегулирования спора (споров) сторон путем выработки ими взаимоприемлемого соглашения» [2].

Принципы медиации закреплены в ст. 3 Закона о медиации.

Согласно ч. 1 ст. 3 Закона о медиации основными принципами медиации являются: добровольность; добросовестность, равноправие и сотрудничество сторон; беспристрастность и независимость медиатора; конфиденциальность.

Согласно ч. 2 ст. 3 Закона о медиации процедура основывается на доверии, которое стороны оказывают медиатору как лицу, способному обеспечить эффективное ведение переговоров [2].

Преимуществом медиации является то, что она обеспечивает эффективное по затратам и быстрое внесудебное разрешение споров, отвечая при этом потребностям сторон, в отношении договоренностей, достигнутых посредством медиации.

В зависимости от времени проведения (до или после возбуждения дела в суде) различают внесудебную и внутрисудебную медиацию.

По степени вовлеченности медиатора в процесс принятия решения различают вспомогательную и оценочную медиацию. При вспомогательной медиации роль медиатора заключается в оказании сторонам помощи, путем использования специальных методик коммуникации, в налаживании и поддержании конструктивного диалога. При оценочной медиации медиатор вправе предлагать вариант решения спора, оценивать исход дела, как если бы оно было предано в суд [1, с. 122].

Согласно Правилам проведения медиации, участниками данной процедуры являются стороны либо их представители и медиатор. Сторонами медиации признаются физические лица, обладающие полной дееспособностью, и (или) юридические лица, заключившие соглашение о применении медиации.

В ст. 8, 9 и 10 Правил проведения медиации указано, какие действия стороны вправе и не вправе совершать, а также обязанности стороны.

Так, согласно ст. 8 Правил проведения медиации стороны вправе:

- самостоятельно выбирать медиатора (медиаторов);
- предусматривать в соглашении о применении медиации дополнительные требования, предъявляемые к медиатору;
- отказаться на любой стадии от участия в проведении медиации;
- вносить предложения по порядку проведения медиации;
- заявлять о необходимости участия в проведении медиации иных лиц;
- представлять информацию, необходимую для прояснения позиции и достижения урегулирования спора;
- задавать уточняющие вопросы другой стороне и медиатору;
- инициировать проведение индивидуальной беседы с медиатором;
- вносить предложения другой стороне, направленные на урегулирование спора;
- участвовать в обсуждении внесенных сторонами предложений на предмет их реалистичности и удовлетворения интересам каждой из сторон [3].

Согласно ст. 9 Правил проведения медиации стороны не вправе: разглашать информацию, полученную в ходе участия в проведении медиации, без согласия другой стороны; необоснованно затягивать время проведения медиации; оказывать физическое, моральное или любой иное давление на другую сторону, медиатора, иных лиц, участвующих в проведении медиации; допускать своими действиями некорректное отношение к другой стороне, медиатору и иным лицам, участвующим в проведении медиации [3].

В соответствии со ст.10 Правил проведения медиации стороны обязуются соблюдать требования Закона о медиации, Правил проведения медиации и иных актов законодательства, а также условия соглашения о применении медиации; являться по приглашению медиатора для проведения медиации; соблюдать согласованный сторонами порядок проведения медиации; соблюдать принципы медиации; выработать

реалистичные условия медиативного соглашения; исполнять добровольно и добросовестно заключенное сторонами медиативное соглашение [3].

Главы 4, 5 Правил проведения медиации содержат положения о подготовке к проведению медиации и о проведении медиации.

В соответствии со ст. 4 Правил медиация проводится в порядке и на условиях, определенных сторонами по соглашению с медиатором, Правилами проведения медиации, Правилами этики медиатора, утвержденными Министерством юстиции Республики Беларусь, а также с учетом требований, установленных Законом о медиации и иными законодательными актами.

В ходе подготовки к проведению медиации медиатор разъясняет сторонам правила ее проведения, согласовывает условия проведения медиации, решает организационные вопросы. Медиатор вправе предложить сторонам представить дополнительные документы, необходимые для организации подготовки к проведению медиации. Медиация проводится на русском или белорусском языке. Сторона, представившая документы на любом другом языке или принимающая участие в проведении медиации с использованием любого другого языка, обеспечивает необходимый перевод и самостоятельно, если сторонами не согласовано иное, несет расходы, связанные с переводом. Медиатор имеет право по отдельным спорам по своему усмотрению использовать не все правила, стадии медиации и профессиональные приемы медиатора, а только те, которые посчитает адекватными сложности спора.

Согласно главе 5 Правил проведения медиации, медиация осуществляется, как правило, в отдельном помещении, обеспечивающем проведение совместных, индивидуальных переговоров, равные условия для сторон. В ходе проведения медиации каждая из сторон вправе предлагать свои варианты урегулирования спора. Неявка сторон (представителей сторон) для проведения переговоров без предварительного уведомления медиатора может являться основанием для инициирования медиатором прекращения медиации. Медиация проводится в форме переговоров и включает в себя следующие стадии:

- открытие медиации (вступительное слово медиатора);
- представление сторон (исследование обстоятельств спора и интересов сторон);
- дискуссия сторон по выработке повестки дня и вопросов для обсуждения;
- индивидуальная беседа медиатора с каждой из сторон;
- выработка предложений по урегулированию спора;
- подготовка медиативного соглашения и его подписание;
- завершение медиации [3].

В соответствии со ст. 43 Правил проведения медиации, медиация завершается в трех случаях:

- в связи с заключением сторонами медиативного соглашения – со дня его подписания;
- по письменному заявлению одной, нескольких или всех сторон, направленному медиатору, об отказе от продолжения медиации – со дня направления соответствующего заявления;
- по истечении срока проведения медиации – со дня его истечения [3].

Медиативное соглашение заключается в письменной форме и должно содержать сведения о сторонах, медиаторе, предмете спора, а также о принятых сторонами обязательствах, направленных на урегулирование спора, и сроках их выполнения. В соответствии с ч. 1 ст. 15 Закона о медиации медиативное соглашение подписывается сторонами и медиатором.

Медиация – это один из этапов путей развития хозяйственного процесса в современных реалиях. Данная процедура позволит разгрузить суды, а также сэкономить время и деньги сторон, что важно при осуществлении хозяйственной и иной экономической деятельности. И в заключении стоит отметить, что судебное решение – это разрешение

правового спора, а альтернативный способ разрешения конфликтов – это разрешение конфликта в целом.

Литература:

1. Белорусская юридическая энциклопедия: в 4 т. / редкол. : С.А. Балашенко [и др.]. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2009. Т. 3, - 623 с.
2. О медиации [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 58-З : текст по состоянию на 5 ноября 2016 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=N11300058&p1=1>. – Дата доступа : 05.11.2016.
3. Об утверждении Правил проведения медиации [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 дек. 2013 г. № 1150 : текст по состоянию на 5 ноября 2016 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21301150&p1=1>. – Дата доступа : 05.11.2016.

12. TOURISM ECONOMY

Temelkova M.P.

PhD, Associate Professor

Varna Free University "Chernorizets Hrabar", Bulgaria

„ALL INCLUSIVE TOURISM – BOUTIQUE TOURISM” OR THE STRUGGLE FOR LEADERSHIP IN THE PROFIT ON THE GLOBAL TOURISM MARKET

The struggle for revenue, profit and financial added value, image and customer added value in the global tourism industry today is directly manifested in the intense competition between the mass all inclusive tourism and the unique and individually oriented boutique tourist product. The leadership in profit today is a result of the flexibility, creativity and innovation of the strategy used, and in the opposition "all inclusive tourism - boutique tourist accommodation" the emphasis making a difference is not limited to prices, services, quality and number of tourists only. The essential difference consists in the clash of strategies with different philosophy and target audiences - diversification, differentiation and cost leadership applied by the all-inclusive-tourism strategy as opposed to the strategy of focusing which is typical of boutique hotels and destinations. Despite the different strategic approaches, the goal is one and the same - leadership in terms of generated profits.

Keywords: All inclusive tourism, Boutique tourism, Leadership, Global tourism market.

1. Introduction

All inclusive and boutique accommodation are two opposite tourism products which combine on a global scale and with optimal balance quality and service to meet the customer needs of specific target groups, to make tourists loyal to the relevant tourism product and to maximise profits.

Although all inclusive tourism is a mass tourism product and boutique tourism is oriented towards individual tourism demand what they have in common is the optimal price-quality ratio making these two types of tourism products leaders in the global tourism competition. The personal attention to guests, the attention to their comfort and individual requirements as an underlying concept of the philosophy of boutique tourism products counterbalances the standardized all inclusive tourism supply aimed to concentrate large tourist flows.

All inclusive tourism and boutique tourism depend strategically on two major but opposite in nature and manifestation approaches – the mass approach and the individual approach – and target different groups in the tourism market, characterized by different profiles, tourism needs, requirements and solvency. And while the all inclusive mass tourism product has reached a leading position globally in terms of revenues and profits by providing a single, comprehensive package at a price that is common and accessible to a broad consumer audience, boutique tourism supply is based on the personal approach to guests, pays attention to the details, the uniqueness of the interior, the exterior and the service, the exclusivity in terms of emotions and experiences during the tourists' stay, the positioning within a particular market segment, provides a small number but wealthy tourists with whose help boutique tourism products quickly become leaders in terms of revenues and profits in the world tourism market.

In recent years, the struggle for leadership in profit in the tourism industry worldwide has been following global trends that are crucial for tourism development:

- ✓ increase the proportion of high category hotels offering the required conditions for recreation, quality of service and comfort combined with a broad range of additional services;
- ✓ sustainable development of destinations through harmony with the environment, compliance with environmental rules and implementation of policies to protect tourism resources;
- ✓ restructuring of the hospitality sector by including accommodation facilities into large hotel chains or by creating not very large but unique boutique design hotels;
- ✓ introduction of high-tech and innovative reservation systems;
- ✓ quick growth of the strategies for cost leadership and leadership based on focus;
- ✓ full computerization of all hospitality activities;

- ✓ constantly increasing the role of the human factor in the management and organization of destinations and the places of accommodation and entertainment, of the managerial personnel and the staff;
- ✓ development of tourism regions by stimulating the local business and raising the standard of living of the local population.

2. Factors determining the growth and development of the all inclusive industry and boutique accommodation

The growth and development of the all inclusive industry and boutique accommodation in recent years has been associated with intensive tourist flows, increased travel needs and desire for complete recreation and relaxation. All inclusive tourism and boutique tourism satisfy the requirements of disparate, even contradictory target audiences, but continue to gain market share as they satisfy the specific needs and the expectations of different types of users. To identify the factors that determine the growth and development of these two types of tourism products we should define the essential characteristics of the profile of the tourists who demand and buy them in the tourism market.

All inclusive tourists are as a rule less affluent compared to the tourists preferring boutique types of tourism. Generally, boutique hotels and destinations have a small capacity enabling them to improve the quality of the tourism service and to become quickly market leaders. The large capacity of all inclusive accommodation facilities requires care for a greater number of guests and creates competition between the mass tourist service and the personal individual service provided by small boutique hotels and/or destinations, which largely meets the strictly personal preferences of each tourist. Since boutique accommodation facilities are rarely part of large hotel chains or resorts, they have no explicit obligation to comply with the standards of the brand.

Travelers today seek uniqueness. They want something different, something that offers them not only comfort but also uniqueness of the stay, the quality, the service and the experiences. Boutique tourism is intended for demanding tourists and business travellers who choose accommodation establishments on the basis of the character and amenities and are willing to make premium payments for experiences that meet their high expectations

Boutique accommodation has set foot firmly in the world tourism industry thanks to its service and quality. During times of recession and a macroeconomic crisis boutique tourism retains its competitive edge. This is due to the differentiated and focused service, the class tourism services and the better quality of the tourism product as a whole. The guests demand and get personalized attention, and feel as part of a unique experience.

Boutique accommodations are preferred mainly for business trips and boutique destinations provoke the interest of wealthy tourists seeking not only luxury, comfort, quality and high-category services but also unique environment, experiences and emotions.

Today the popularity of standardized, high quality, repeatable tourist offers including two or more services (such as transport, accommodation, food, attractions, insurance) in a single comprehensive product [2] is associated primarily with two main reasons – time and value. The all inclusive system is a guarantee that the goods consumed during the holiday of the tourists is calculated and paid at a pre-fixed price [1]. The factors associated with its growth and favouring its leading position in attracting revenue and profit globally can be determined on the basis of this causation of the rapid development of all inclusive tourism over the last 20 years:

- ✓ increase of tourist trips to 1,138 billion in 2014;
- ✓ increased financial capacity of tourists and lack of sufficient free time;
- ✓ expansion of the global threat of terrorism and the fear of terrorist acts;
- ✓ higher crime rates;
- ✓ fears of regional, political, economic and social crises;
- ✓ need for complete recreation and opportunity for total relaxation;
- ✓ prepayment for the holiday and absence of cash and bank payments during the stay of the tourists.

The competitive advantage of boutique tourism is associated with the care for guests who are subject to personalized services. A major factor in the development of this type of tourism is that the product is provided over 12 months and boutique tourist accommodation is highly competitive and provides services to a small number of tourists in a unique atmosphere with high added value in terms of quality, personalized service and satisfaction.

An important factor which determines the choice of boutique accommodation is the demand by wealthy tourists according to the following criteria:

- ✓ good infrastructure to and about the place of accommodation;
- ✓ unique superstructure influenced by different architectural styles, old buildings and palaces;
- ✓ an assortment of basic and additional included services in the boutique tourism product;
- ✓ quality determined by the specific expectations of the tourists regarding the benefits of their boutique experience and stay, their subjective impression of the quality of the trip, the commitment and motivation of the hotel staff and the destination, the personal commitment and motivation of the local population;
- ✓ service that impersonates the boutique hotel and the destination and which should pay attention to the detail in the attitude to the tourists, which his aimed to meet their specific needs and requirements, to demonstrate the care and the personal attention and to make the tourists satisfied with their choice;
- ✓ price should match the quality and service provided by the boutique tourism product;
- ✓ environment of service that is associated with the cleanness, the interior, the furnishing, the linen, the spaciousness and the illumination of a boutique hotel.

3. Study of the leadership in the profits of all inclusive tourism and boutique tourism

Leadership in the profits of tourism means a sustainable in time capability of a particular tourism enterprise, a particular tourism region or a type of tourism to retain or upgrade their market position and financial sustainability on the basis of effective competition based on products with quality, quantity, financial, image and customer added value. In leadership in tourism added value brings benefits both to the destination (for the development of its anthropogenic and non-anthropogenic resources) and the tourists (ensuring the satisfaction of their recreational needs, expectations and requirements), the tourism companies (increasing the market value of their assets on the basis of the image), their employees (regarding their work conditions, remuneration and motivation) and the local population (improving their standard of living determined by economic, social and environmental conditions). [3, 4]

According to the results of a survey among 9,400 tourists who visited Europe in the period June 2013 – May 2015, 52% of them preferred a holiday based on the all inclusive system. The main reason for this is the desire to feel comfortable and not to focus on details and payments during their stay. In other words – the fixed price is seen as a key competitive feature of the product in the struggle for leadership in the profits of the global tourism market. About 41% of respondents, however, took advantage in that period of the possibilities provided by the all inclusive tourism. About 1% of the surveyed tourists preferred boutique accommodation and/or boutique destinations.

On the basis of own studies it can be concluded that the visits to Europe in 2014 were about 550 million and generated approximately 509 billion dollars. The average length of the stay of tourists in boutique hotels is 2.5 days, in a boutique destination - 5 days, and in all inclusive accommodation - 7 days.¹¹

With regard to the costs – every tourist who travelled to Europe spent about EUR 829. This amount however is dramatically higher for the guests who preferred boutique tourism and considerably lower for the tourists who preferred all inclusive accommodation. According to market studies, the costs of a business traveller staying at a boutique hotel exceed tenfold the costs that an all inclusive tourist would have incurred during their holiday. The cost of a three-day stay at a boutique hotel or a boutique destination varies from a few thousand to tens of thousands of euro, while a 7-day all inclusive package reaches a maximum of about EUR 2500-3000 per person in a

¹¹ Own research

luxury 5-star hotel in Europe. This means that the added value of boutique tourism is much higher than the value added by all inclusive tourism for destinations, tourism companies, their employees and the local communities.

The cash flow analysis¹² shows that the all inclusive industry in Europe generates approximately EUR 180 billion while boutique accommodation generates 6 less financial revenues – approximately EUR 30 billion. These financial revenues are come from about 225.5 million tourists who used the all inclusive system and 5.5 million guests who stayed at boutique hotels or destinations. The tourist flow in Europe that preferred all inclusive tourism is 41 times larger than the number of tourists staying in boutique accommodation. Therefore the added value of boutique tourism is 681% higher compared to the added value generated by the European all inclusive industry.

The dispute for the leadership in the profit of the tourism sector today is between boutique tourism and all inclusive tourism. While the all inclusive industry relies in its financial strategy on the mass aspect and the turnover, the boutique accommodation relies on a narrow market segment and high price and has become a common name for prestige and uniqueness of the tourism product. Boutique tourism brings benefits sustainable in time – a good number of tourists and high profits. It is a promising market segment which leads boutique tourism towards leadership in the global tourism supply in terms of revenues generated by one tourist and added value based on the quality and service that are indisputable characteristics of competition.

The diversity of sales channels is more important to boutique accommodation than to all inclusive tourism. Between 23 and 27% of overnight stays are sold by tour operators but they do not have a solid pool of tourists.¹³ What is more important here is the role of the receptionist on whom the sales depend and whose job is considerably more complex than an all inclusive hotel. The study of the trends in boutique tourism supply in Europe indicates that the owners of several boutique hotels strive to open their hotels in cities with a strong fashion industry and media capital. More and more travel companies are targeting cosmopolitan cities that have a potential niche for boutique hotels – cities with vibrant economies and residential areas but with faceless and characterless hotel industry.

The strategy for leadership in the profit in boutique tourism passes through the idea that this type of accommodation is an entertainment in itself – a chic restaurant, a lobby and a bar, a clear theme in the design, the interior and the exterior – and visually impressive and conspicuous decoration. In order to increase the revenues and to maintain the leadership in terms of financial added value and profits of the boutique tourism product, each boutique accommodation and stay must develop a recognizable taste based not only on splendour and perfection but also on environmental, natural and social harmony and stability.

The leadership in the profit attained by all inclusive tourism in the last 15 years is mainly due to its mass nature and the absence of payments during the stay of tourists, which is its greatest advantage and strongest competitive feature. The all inclusive products fit both within an economical budget or can be addressed to tourists with a high standard of living and wealth as they provide affordable and comfortable stay, catering and entertainment.

In principle, all inclusive tourism has established itself on the global tourist market as an ideal way to organize a cheap, most efficient and satisfactory holiday irrespective whether on individual or group basis. The leadership in the revenues of all inclusive tourism results not only from its mass nature, but also from the fact that tourists buy comfort, hospitality, basic and additional services that are produced, offered and provided in a single and comprehensive product that facilitates the guests at the place of accommodation.

The leadership in the profit of boutique tourism, and the leadership in the demand of all inclusive tourism products 15 years ago is also a result of a fashionable trend in tourist accommodation and choice. Many guests stay in boutique hotels and destinations because it is fashionable and prestigious, not because of the services they offer. In this sense, boutique tourism

¹² Own research and financial analysis

¹³ Own research in the period June 2013 – May 2015.

products are sold like any other luxury item which is important with the experience and the image of offers and not just with the product itself.

The inherent concept of boutique hotels is that they are independent, unique, different. Today, however, the leadership in the profit and the financial, image and customer added value resulted in a slight shift in the focus. Although boutique hotels are not part of large hotel chains, many of them are united in associations that are not small – 40-50 hotels. Their substantial financial success and stability triggers a number of multinational corporations to usurp the term, to try to establish their own brands and ultimately to seize market share.

Unlike all inclusive destinations, boutique accommodations are still few in number, but in line with the global trends, there is a shift towards renovation and construction of smaller hotels with styles ranging from strictly classical to the most extravagant design solutions as well as development of unique destinations the natural intactness of which is combined with local colour and unique emotions. Besides the strong demand from customers another important positive aspect is that boutique hotels and destinations are not required to pay high fees to be part of large chains or resorts. Boutique places for accommodation and stay can survive and succeed also without expensive additional services such as restaurants, conference rooms or surfs, jets and balloons. However, if these services are part of the boutique style they can bring significant additional profits and higher attendance and profitability. To be on the crest of a wave, boutique tourism must continue to adapt to the constantly changing needs, tastes, preferences and trends in order to remain competitive in the global tourism market.

In contrast to boutique tourism, which can exist without a restaurant, a bar and a lobby, the leadership in profits of all inclusive tourism stems from the primary importance of the two-way connection between the managers of restaurants and kitchen staff with regard to the composition of the dishes offered, the foods preferred by the tourists and the special requirements of particular groups of guests.

The leadership added value for the consumers of all inclusive packages is also a result of the diversified daily animation programmes with specialized staff taking care of the comfort and good mood of the guests. In many destinations the daily activities of the all inclusive package include sports activities and hikes in nature, games, short trips, quizzes, and there are special surprises for the youngest guests.

The tourism industry in the world is becoming increasingly competitive due to various macroeconomic reasons such as international growth in the number of rooms offered, economic downturns and crises, political turmoil, visa regimes, consolidation of major hotel groups, and because of the wider target audience of well-educated and demanding clients who have access to the latest technologies. The advent of large hotel chains and the concomitant all inclusive supply is growing. These chains have enormous resources to attract clients and to remain not only financially stable compared to boutique hotels but also to emphasize their strategic leadership based on turnover and large scale activities.

All inclusive as a system in tourism decreases the revenues for local economies, i.e. when tourists receive food and beverages exclusively in the hotel irrespective of the large number of guests the losers are the local economies and population. While the importance of tourism worldwide is to create new jobs and economic revenues for the regions.

Besides the price another essential difference between boutique and all inclusive tourism is the personalized service and attention to the guest and the emphasis on details which are not a priority of the human resources and management in the all inclusive industry.

The key competitive advantages of all inclusive tourism globally are a prerequisite for retaining its strategic leadership in terms of profits based on:

- ✓ attractive tourism resources;
- ✓ a single price and no payment arrangements during the stay at all inclusive facility;
- ✓ creative and innovative market and marketing approach based on diversification, differentiation and cost leadership;
- ✓ an established image and brand of the tourism product;

- ✓ maximization of revenues;
- ✓ minimization of costs;
- ✓ increase of tourist flow.

For boutique tourism products the key global competitive advantages in relation to the leadership in revenues and the leadership in the added financial, consumer and image value are a result of:

- ✓ unique tourism resources;
- ✓ a positive image and a strong brand of the boutique hotel and/or destination;
- ✓ high quality of the tourism product;
- ✓ personalized service and satisfaction of specific tourist tastes and requirements;
- ✓ flexible marketing, focused on a specific market segment;
- ✓ profit optimization based on raising work productivity through innovations in booking, servicing, payments, accounting, energy efficient appliances, solar batteries, new technologies and increasing the satisfaction of tourists by providing high quality, unique and personalized tourism products;
- ✓ increasing tourism demand;
- ✓ high added value.

The struggle for leadership in terms of profit in the global tourism market is actually a struggle between several basic types of leadership strategies – diversification, differentiation and cost leadership applied by all inclusive tourism and the strategy of focus successfully used by boutique hotels and destinations.

These strategies generate revenue and added value, but also result in waste of valuable tourism resources and increasingly apparent need to develop leadership in the field of natural and environmental sustainability.

4. Conclusion

In view of the expected decline in the growth of tourist travel by 2030, and based on the broader orientation of tourists towards green and sustainable destinations offering unique and unforgettable experiences and emotions, the struggle for leadership in profit between all inclusive tourism and boutique tourism in the global market will become more and more palpable in the coming years. The product of the destinations as a whole is a set of benefits whose carriers are both single goods and services, as well as such produced and offered by independent private companies, and also a variety of public goods. On this basis, the main goal with a view to retaining the leadership of all inclusive tourism and boutique tourism in the global tourism market consists in supplying and providing an accurate tourism product in terms of quantity and quality in the right place, at the right time, at the right price and in the right market segment.

Perceived as an important source of added value and image, the quality characteristics of the products of all inclusive tourism and boutique tourism allow for achieving a real competitive advantage and striving for leadership in the profit and the added value in the global tourism market. Important tasks associated with achieving or retaining leadership in the international tourism market are:

- ✓ planning by key market segments;
- ✓ maximum use of the potential of new information technologies in distribution;
- ✓ optimal combination of quality, service and price, image and attractiveness.

The success and the struggle for leadership in the profit of all inclusive and boutique tourism products are due to:

- ✓ the wealth and diversity of the tourism resources of the planet;
- ✓ image (brand) of the tourism destinations;
- ✓ the added value of the tourism products;
- ✓ innovation, creativity and differentiation of tourism products;
- ✓ optimal management of quality, promotions and presentations;
- ✓ market segmentation;
- ✓ economic, social and cultural benefits.

Against the background of the 9% share generated by world tourism in the global GDP, 6% of the world export and 30% of the export of services the international tourist travel will continue to be oriented towards demand for diversified, differentiated and focused tourism products with high consumer value, and all inclusive and boutique tourism will seek strategic solutions to preserve their leadership in the revenues and the added image and financial value provided for the destinations, tourism companies, their employees and the local communities.

References:

1. All-Inclusive Resorts – an introduction Travel Tips. 2004.
2. Bowen, D. Antecedents of consumer satisfaction and dissatisfaction (CS/D) on longhaul inclusive tours – a reality check on theoretical considerations. *Tourism Management*, 22/2001.
3. Temelkova, M., Bakalov, I. Factors Determining the Leadership of Tourist Destinations Marmaris, Bodrum, Fethiye, Rhodes and Kos on the Global Market. *Asian Journal of Business and Management*, 5/2014.
4. Temelkova, M. Tourism Destinations' Leadership Measurement Model. *American Journal of Economics, Finance and Management*, Vol. 1, No. 3, 2015.
5. <http://www.familytravelguides.com/articles/wisetips/allinclu.htm>

13. MANAGEMENT

Arsenyev Y.N.,

Doctor Technical Sciences, Professor

Davydova T.Yu.

Candidate of Science (Pedagogics), docent

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Tula Branch

MANAGEMENT OF THE SUBJECTS OF THE ECONOMY

Арсеньев Ю.Н.,

д.т.н., профессор,

Тульский филиал РАНХиГС при Президенте РФ

Давыдова Т.Ю.

канд. пед. наук, доцент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы

УПРАВЛЕНИЕ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

The problems of managing economic entities in modern conditions from the perspective of the problems of the economy of happiness are considered.

Keywords: *management, business entities, choice of alternatives, evaluation of performance, economic happiness.*

Рассматриваются проблемы управления субъектами хозяйствования в современных условиях с позиции проблем экономики счастья.

Ключевые слова: *управление, субъекты хозяйствования, выбор альтернатив, оценка эффективности деятельности, экономика счастья.*

В современных условиях управление бизнесом, промышленным производством, разнообразными субъектами хозяйствования (СХ) базируется на переходе «структура – поведение – результат», по которому выбирается модель поведения и причинно-следственные связи в СХ. На уровне параметров развития СХ обычно выделяется ряд показателей эффективности: соотношения концентрации и дифференциации продукта; барьеров входа на рынок продукции; параметров конкурентных моделей; рентабельности, инноваций, активности рекламы и объемов продаж. На отношение СХ к инновациям может серьезно влиять и политика налогообложения, вызывающая спад или рост интереса к налогообложению. Важна и социальная эффективность деятельности СХ, часто оцениваемая по таким показателям, как качество деятельности в непроизводственных сферах (образование, здравоохранение, инфраструктура информация, социальная защита, трудовые отношения), причем уровни бюрократизма, теневой экономики негативно влияют на уровень социальной эффективности.

Обычно социальную эффективность развития разных стран оценивают по динамике роста индексов: 1) развития человеческого потенциала (ИРЧП) с учетом ряда частных показателей (доли ВВП на душу населения, ожидаемой продолжительности предстоящей жизни, уровней образованности общества, безработицы, инфляции); 2) устойчивого экономического благосостояния - ИУЭБ (англ. Index of Sustainable Economic Welfare - ISEW), дающего оценку реального богатства, а не результатов, фиксируемых по объему расходов в экономике.

Различие ИРЧП и ИУЭБ – в учете богатства и расхождении динамики (если ВВП оценивает рост экономики, то ИУЭБ - рост разочарования общества условиями жизни, доступностью к благам, ограничениями в потребностях, приоритетах жизни социума).

Появление новой науки (экономика счастья) активизировало поиск новых измерителей [1, 2]. Множество исследований (табл. 1) показало, что на 50% счастье зависит от наследственности (S) человека, на 10% - от жизненных обстоятельств (C), зависящих от специфики психики личности, ее внутреннего мира и внешнего окружения, на 40% - от прикладываемых ею усилий (V) для улучшения и контроля собственного состояния. В целом

Модели измерения и оценки счастья субъекта деятельности

Авторы	Формулы	Обозначения компонентов формул
М. Селигман	$H = S + C + V$	H – уровень счастья; S – установленный врожденный диапазон счастья; C – обстоятельства жизни; V – факторы, находящиеся под контролем человека, и его отношения к миру
Б. Эренрайх [2]	$H = F(S, C, V)$	F – некоторая функция; S, C, V – см. выше
С. Любомирс	$H = 0,5S + 0,1C + 0,4V$	
А Сен, разработчик ИРЧП	$ИРЧП = (LEI * EI * \Pi)^{1/3};$ $ИРЧП \in [0,1]$	LEI – индекс ожидаемой продолжительности жизни при рождении; EI – индекс уровня образования населения; Π – индекс реального среднедушевого ВВП с учетом паритета покупательной способности валют стран
Р. Истерлин	$H = F[\text{sign}D = \$20000]$	Рост доходов на душу населения (D) после \$20000 не ведет к росту счастья
Б. Стивенсон, М. Хэджерти	$H = k * \log D$	$k = 0,2-0,4$, т.е. рост дохода на 10% дает рост счастья на 0,02-0,04 балла по шкале [1, 10]
Э. Динер	$dH = d(P) < d(D)$	Рост доходов D ведет к росту счастья H, если потребности (P) растут медленнее дохода
В 2010 г. для учета неравенства внутри страны введено три дополнительных индекса человеческого развития (ИЧР) с учетом социально-экономического (ИЧРН) и гендерного (ИГН) неравенства, многомерной бедности (ИМБ)		
Н.Д. Кремлев	$ИСЧК = ИРЧП_n$	ИСЧК – индекс социализации человеческого капитала; $ИРЧП_n$ – к ИРЧП предложено добавить индексы бедности и безработицы
С.А. Айвазян	5 направлений (показатели в скобках) - качество населения (12) и окружающей среды (8); благосостояние (14); социальная безопасность (11); природно-климатические условия	
В.Г. Садков, Г.М. Самостроев	Индексы гармоничного развития страны ($ИГР_{ст}$), региона ($ИГР_{рп}$), муниципалитета ($ИГР_{мн}$), расширяющие состав частных индексов ИРЧП	
Е.В. Кочева	$ИРЧП_m = 0,25(LEI + EI + \Pi + ИУЗ)$, где ИУЗ – индекс уровня занятости населения	
Институт социальной политики РАН	$ККИКЖ = 0,25 \sum I_{xi}$, где ККИКЖ – комплексный кризисный индекс качества жизни, I_{xi} – индексы: 1 – отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму; 2 – доли населения с доходами выше прожиточного минимума; 3 - уровня занятости населения; 4 – объединение LEI и индекса младенческой смерти	
Н.А. Шибеева, Д.В. Королев	$ИГРР = 0,5*(ИРЧП + ИЭБР)$	ИГРР (ИЭБР) – индекс гармоничного развития (экологического благополучия) региона
Страны ОЭСР	ИЛЖ – индекс лучшей жизни с 11 показателями - жилье, доход, работа, сообщество, образование, окружающая среда, вовлеченность в гражданскую активность, здоровье, удовлетворенность жизнью, безопасность, баланс труда и отдыха (в РФ ИЛЖ = 5,3 балла из 10; лидер Дания с ИЛЖ = 7,8 балла)	
Д.С. Вангчук	ВНС	ВНС – валовое национальное счастье, включающее в себя одновременный рост материальных и духовных составляющих, обеспечивающее гармоничное развитие общества
А.Дж. Вайт	ИУЖ	ИУЖ – индекс удовлетворения жизнью, зависящий от здоровья, богатства и доступности базового образования; в 2006 г. РФ занимала 167 место из 178 возможных с ИУЖ = 143,66 (лидер Дания с ИУЖ = 273,40)
Страны ОЭСР	ИИКЖ	ИИКЖ – индекс измерения качества жизни; 9 направлений - здоровье, семейная и общественная жизнь, материальное благополучие, политическая стабильность и безопасность, климат и география, гарантия работы, политическая свобода, гендерное равенство (в 2005 г. РФ занимала 105 место из 110 с ИИКЖ = 4,796 из 10 возможных баллов)
Р. Веенхоф	$ПСЛЖ = СПЖ * СУУЖ$	ПСЛЖ – показатель «счастливых лет» жизни; СПЖ – средняя продолжительность жизни; СУУЖ – средний уровень удовлетворенности (ПСЛЖ Канады = $78,6 * 0,763 = 60$ «счастливых лет»)
Международный индекс счастья (МИС)	$МИС = ПСЛЖ / ЭК$	ЭК – экологический след (данные нормализуются для того, чтобы соблюдалось итоговое значение $МИС \in [0, 100]$)
Индекс устойчивого экономического благосостояния (ИУЭБ)	$ИУЭБ = \sum_i I_{xi}$	ИУЭБ измеряет реальное богатство, а не результаты деятельности, фиксируемые по величине расходов, рост разочарования общества условиями жизни, доступа к благам, важным ограничениям в жизни, в потребностях и приоритетах человека

счастье индивидуума зависит от большой совокупности факторов экономического (благосостояния, оплаты труда и т.п.) и неэкономического (здоровья, жизненного опыта, роли в обществе, окружения и иных ценностей) характера. Все модели измерения и оценки аспектов счастья можно подразделить на группы. Модели первой группы сориентированы на ежегодные сравнения стран мира, второй группы – на наблюдения динамики изменений внутри этих стран. На эти модели также серьезно влияют культуры народов анализируемых стран; специфика менталитета их населения, соотношение материальных и моральных ценностей.

Поиск и применение критериев счастья обеспечивает синтез эффективных социально-экономических политик стран мира с учетом благосостояния, баланса максимизации прибыли, роста потребления в сочетании с повышением уровня удовлетворенности жизнью их населения. На основе знаний о модели можно сформировать новую модель с учетом новых преимуществ в непрогнозируемом поведении СХ. Логика поведения в моделях СХ зависит от топологии субъектов, иерархий разного типа и назначения с учетом семантики их взаимодействия.

В постиндустриальном обществе национальные информационные ресурсы - главная экономическая ценность, потенциальный источник богатства. В постиндустриальной экономике это служит основой создания нового богатства. Если сделки с материальными вещами ведут к конкуренции, то с информацией, наоборот, - к сотрудничеству. Потребление материалов и энергии обеспечивает рост энтропии (неопределенности) на Земле, а потребление информации - рост знаний и организованности человека, снижение энтропии окружающей среды.

Рыночная стоимость любого СХ включает стоимости материальных (МА) и нематериальных (НМА) активов. К НМА обычно относят: компетентный персонал; новые технологии; инновации; отношения с контрагентами; корпоративную культуру, имидж, бренды, торговые марки и знания. При этом важно соблюдать следующее соотношение: $MA:HMA \geq 1:5-10$.

Переход к «экономике знаний» обуславливает связь формальных знаний и технических навыков с массовой культурой, расширением рынка образов. Если прежде главными ресурсами народов считали пространство и золото, то сегодня - новый ресурс, называемый информацией. Сегодня информационные системы фактически представляют символ эволюции цивилизации, информационные сети - символ развития общества (сетевая экономика, сетевая логика, нейронные сети, сетевой интеллект и т.п.). Недооценка СХ информации как экономического ресурса влечет сначала отставание и снижение их конкурентоспособности, а далее ведет к потере потребителей, снижению рыночной стоимости СХ, его активов, бизнеса и т.п.

Степень развитости стран оценивают по скоростям обмена информацией, темпу циркуляции идей, разделяя их на быстрых и медленных. Экономике, страны должны ускоряться или терять контракты, инвестиции, конкурентоспособность (это ожидает любые СХ, не понявшие значимости ресурса «информация») [2]. Качество объектов, будь то продукция, услуги, процессы, деятельность СХ, общества, управленческих решений можно декомпозировать по уровням и степени адекватности (табл. 2).

На входе управляемой подсистемы обычно имеем: объем и структура рыночного платежеспособного спроса на готовую продукцию; комплекс ресурсов - люди, материалы, финансы, информация, интеллект, время и т.п. В результате сложного взаимодействия предметов, средств и живого труда персонала СХ происходит трансформация под управлением со стороны управляющей подсистемы – высшее руководство, менеджмент. Конечный продукт на выходе - конкретный уровень материализации рыночного спроса - объем производства продукции, работ, услуг и соответствующие технико-экономические показатели.

Расчет и практическая реализация соответствия продукции рыночному спросу базируется на анализе т.н. двойственных оценок, потенциалов и рент. Варьируя объемами

наличных и требуемых ресурсов, можно достичь максимума соответствия реальных возможностей СХ в производстве готовой продукции рыночному спросу, получения прибыли, достаточной для уплаты налогов, погашения кредитов, формирования фондов потребления и накопления.

Таблица 2

Особенности качества субъектов хозяйствования

Компоненты	Семантика компонентов СХ и управленческих решений (УР)
Уровни качества	<i>Превосходное</i> качество - превосходство во всем, как абсолютная оценка, признаваемая всеми сторонами наилучшего объекта, УР. <i>Высокое</i> качество - совокупность свойств объекта, позволяющая вести интеграцию разных свойств объекта или УР. <i>Среднее</i> качество, отвечающее ряду позитивных свойств, характеристик, параметров или эффектов объекта, УР. <i>Низкое</i> качество, ведущее СХ к рискам, убыткам, потерям
Адекватное качество	Назначению (способность объекта, принятого УР разрешать конкретную проблемную ситуацию); стоимости (соотношение результата, достигнутого при функционировании объекта или исполнении УР, к затратам); стандартам (соответствие комплекса свойств объекта или принятого УР, действующих внутри СХ, законодательно установленным нормам, требованиям и стандартам); полноте удовлетворения запросов заинтересованных сторон, требований и желаний потребителей
Свойства СХ, УР	1. Системность, эмерджентность, комплексность, сложность, множество прямых, косвенных и обратных взаимосвязей. 2. Многомерность, необходимость блочной декомпозиции, горизонтальная, вертикальная и диагональная иерархия. 3. Рациональное сбалансирование параметров в рискованных условиях и неопределенности. 4. Множество локальных и глобальных критериев эффективности для нелинейных дискретных экономических процессов. 5. Альтернативы УР при организации, финансировании, планировании и управлении процессами. 6. Многоэтапность, многопродуктовость, динамичность, инерционность параметров инвестиционных процессов, инновационных циклов разработки бизнес-планов, прогнозов. 7. Наличие автокорреляции, коллинеарности, ненадежности функционирования, адаптации к изменениям среды
Отличия внешней среды СХ	Внешняя среда СХ - это хозяйственное, политическое, технологическое, социальное окружение, партнеры, конкуренты, потребители, органы власти и управления. Внешняя среда характеризуется динамикой спроса и предложения, цен, курсов валют, ссудного банковского процента, инфляции и рисков; неопределенностью рынков готовой продукции, инвестиций, инноваций, предметов и средств труда внутри (муниципальных, региональных, федеральных) и вне (континентальных, трансконтинентальных). Ориентир на запросы потребителей; стремление к максимальной прибыли, конкурентоспособности производства
Управление	Совокупность управляемой и управляющей кибернетических подсистем



Рис. 1. Параметры оценки человеческих ресурсов (ПЧР) СХ

Важно предвидеть максимум неожиданностей, возникающих в процессе деятельности, предложить способы минимизации негативных последствий до свершения

самого события. В условиях кризисов, неустойчивой законодательно-правовой, социально-экономической и конъюнктурной ситуаций важно уметь управлять денежными потоками СХ, финансовыми отношениями участников бизнес-процессов (см. рис.1). Применение собственного мышления в организации хозяйства - главное условие конкурентоспособности РФ, выбора стратегии зависимого или контролируемого «сдерживаемого» развития.

Главным двигателем развития российского хозяйства служит внутренний спрос, основой роста эффективности воспроизводства – модернизация, снижение издержек, рост производительности труда и валовой добавленной стоимости. Результат высокотехнологичной модернизации российской экономики должен позитивно повлиять на уровень жизни народа, сопоставимого с экономически развитыми странами по объему ВВП, воспроизводимого капитала в расчете на душу жителя и параметры оценки человеческих ресурсов.

Литература:

1. Стрижакова Е.И. Проблема экономического развития и представления об «Экономике счастья»: вопрос измерения и оценки // Менеджмент в России и за рубежом, 2014, № 2. С. 43-49.
2. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю., Шелобаев С.И. Управление субъектами хозяйствования: инновации, инвестиции, менеджмент качества и знаний, безопасности и риска. М.-Тула: Изд-во ТулГУ, 2017. 298 с.

Blyznyuk T.P.

Doctor of Philosophy, Associate professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

CROSS-CULTURAL FEATURES OF UKRAINIAN MANAGEMENT

Близнюк Т.П.

к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

КРОС-КУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

In this study the cross-cultural features of Ukrainian management are identified, which are the result of the influence of the modern business culture of the country. The state of modern business culture of Ukraine was assessed through the concept of cultural dimensions by Hofstede.

Key words: *cross-cultural management, concept of cultural dimensions Hofstede, cross-cultural features of management, business culture.*

В даному дослідженні визначено крос-культурні особливості українського менеджменту, які є результатом впливу сучасної ділової культури країни. Стан сучасної ділової культури України оцінено за допомогою концепції культурних вимірів Хофстеде.

Ключові слова: *крос-культурний менеджмент, концепція культурних вимірів Хофстеде, крос-культурні особливості менеджменту, ділова культура.*

Протягом століть відомо про відмінності в культурах різних країн та народів. Однак лише з середини ХХ століття ідея цілісного опису феномена культури отримала подальший розвиток в дослідженнях, метою яких стало створення типології національних ділових культур. Саме в цей час починає формуватися етнометрія, як напрям етносоціальних досліджень, який аналізує ментальні характеристики різних етнічних груп з використанням формалізованих методів.

Вчені та дослідники, на основі емпіричних досліджень, намагалися визначити змінні («культурні виміри») [1], які найбільш точно можуть визначити культурні особливості кожної країни та згрупувати країни за цими параметрами. Дослідники різних наукових шкіл виділили понад 30 культурних вимірів, пов'язаних з поведінкою представників різних національних культур та їх крос-культурної взаємодії. Найбільш відомими сучасними концепціями, що типології національних культур є концепція культурних орієнтацій Клакхона та Стродтбека; концепція культурного контексту Хола; концепція культурних факторів Хофстеде та параметрична концепція Тромпенаарса. Однак концепція культурних вимірів Хофстеде є основою для розробки більшості сучасних моделей типології національних культур [1]. Саме тому метою даного дослідження є крос-культурних

особливостей українського менеджменту на основі концепції культурних факторів Г. Хофстеде.

На основі результатів своїх досліджень Г. Хофстеде [9] визначає такі основні фактори для виміру та співвідношення національних культур [10]: «дистанція влади» (PDI); «співвідношення індивідуалізму і колективізму» (IDV); «співвідношення мужності і жіночності» (MAS); «уникнення невизначеності» (UAI); «часова орієнтація» (LTO); «потурання на протипагу стримуванню» (IND).

Згідно концепції культурних факторів Хофстеде [9] кожна країна (культура) отримує бали за кожним з культурних вимірів (від 0 до 100), де 0 означає низьке значення показника, а 100 – високе (хоча теоретично значення можуть перевищувати ці межі).

Г. Хофстеде [9] стверджує, що ці культурні виміри визначають способи структурування та управління організаціями, то ж детально розглянемо крос-культурні прояви кожного з культурних вимірів концепції культурних факторів Хофстеде в українському менеджменті.

Культурний вимір «дистанція влади» (Power Distance Index) концептуально пов'язаний з поняттям «концентрація влади» (централізація) та вказує на ступень, того як суспільство схвалює нерівномірний розподіл влади в інститутах і організаціях [4].

Для ділової культури України характерна велика «дистанція влади» (PDI=92) [10] та відповідно значна повага до влади, що впливає на систему менеджменту вітчизняних компаній.

Цілі організації сильно формалізовані та розділені за рівнями ієрархії. Організаційній структурі притаманна значна ієрархія та багаторівневність, постійно існує тенденція до централізації та переважають вертикальні зв'язки. Нерівність та привілеї вважаються нормою, існує чиношанування та емоційне ставлення до керівництва. Відзначається важливість ролі саме менеджера в організації, пріоритет надається індивідуальним завданням. Основою влади в організації є сила та харизма, домінує олігархічне лідерство, коли лідер демонструє максимум влади, що відповідає дійсності. Основним є авторитарний стиль управління та принцип «сильної руки», при якому вище керівництво недосяжне, а підлеглі очікують наказів, оскільки ініціатива підлеглих не схвалюється керівництвом. При прийнятті управлінських рішень приймаються тільки структуровані проблеми; при цьому важко знайти відповідальну за рішення особу. Існує велика різниця у привілеях та рівні заробітної плати працівників різних рангів, а диференціація оплати здійснюється за рахунок прямих виплат і привілеїв [1; 5; 8].

Культурний вимір «співвідношення індивідуалізму і колективізму» (Individualism versus Collectivism) також відомий як «соціальна орієнтація» – це уявлення людини про відносну значущість інтересів індивіда по відношенню до інтересів групи, до якої він належить [6].

Україна є країною з колективною культурою (IND=25) [10], що відповідно впливає на систему менеджменту українських компаній.

Кожному співробітнику організації дуже важливо відчувати себе частиною організації, мати хороші відносини в колективі. Інтереси організації ставляться вище власних інтересів співробітників, враховується лише думка групи. Координація діяльності відбувається на основі інтеграції. Основним шляхом вирішення конфліктів є компроміс. У владі в організації переважають статутні джерела влади та присутній партикуляризм. При прийнятті управлінських рішень домінують колективні рішення та значна увага надається внутрішнім проблемам [1-3; 5].

Культурний вимір «співвідношення мужності і жіночності» (Masculinity versus Femininity), також відомий як «орієнтація на досягнення цілей», розкриває спосіб мотивації людей до виконання тієї чи іншої роботи на шляху досягнення певних цілей. Цей вимір показує важливість для представників національної культури високих доходів, визнання, досягнень й викликів [4].

Для України характерна більш пасивна цільова поведінка та «жіночість» (MAS=27) [10], що також має вплив на систему менеджменту українських компаній наступним чином.

В лідері поважають уміння організувати безконфліктну групову роботу, домогтися консенсусу, розробити справедливую мотивацію та налагодити відносини. Вирішення конфліктів відбувається через компроміс і переговори. В процесі комунікацій дуже важливий невербальний аспект, необхідні виваженість, обачність та вміння слухати. При прийнятті управлінських рішень важливою є солідарність у прийнятті рішень та увага до думок інших, рішення приймаються скоріше інтуїтивно, також присутня віра в силу консенсусних рішень. Відзначається цікавість до проблем, вирішення яких направлено на застосування нового [3; 5].

Культурний вимір «уникнення невизначеності» (Uncertainty Avoidance Index) пов'язаний зі «структуруванням видів діяльності» (формалізація, спеціалізація, стандартизація), і вказує на недостатню терпимість суспільства до невизначеності і неоднозначності. Цей вимір визначає ступінь невизначеності, соціальної нестабільності, двозначності, який є нормальним і при якому члени суспільства відчувають себе комфортно [6].

Ділова культура України має досить високий ступінь уникнення невизначеності (UAI=95) [10], однак дослідники [5; 8] відзначають що молоде покоління (20-30 років) має більш низький ступінь уникнення невизначеності.

Дуже значний вплив цей індекс має на систему менеджменту українських компаній. В суспільстві встановлені еталонні правила і процедури ведення бізнесу. Для організаційної структури організації притаманні жорстка ієрархічна структура управління, значні вертикальні зв'язки з великою кількістю рівнів. Підлеглі зобов'язані ідентифікувати себе для керівництва за допомогою формальних символів (посвідчень). Існує висока потреба в чітких інструкціях і вказівках. Перевага надається жорсткому керівництву: підлеглі більше залежать від керівника і приймають це за норму. Переважає мотивація на безпеку, самоповагу і співучасть. При прийнятті управлінських рішень визнаються лише структуровані проблеми, відзначається віра в необхідність отримання єдиної вірної відповіді. Від учасників обговорення проблеми очікується отримання відповідей на всі питання, а рішення приймаються на основі консенсусу [1; 2; 5; 8].

Культурний вимір «часова орієнтація» (Long Term Orientation versus Short Term Normative Orientation) визначає рівень необхідності довгострокових (або короткострокових) планів на майбутнє в плані роботи, життєдіяльності та інших аспектів соціального життя [4].

Україна має скоріш культуру з довгостроковою орієнтацією (LTO=55) [10], що також має вплив на систему менеджменту вітчизняних компаній.

Цілі в організації мають більше кількісне забарвлення і встановлюються керівником. В комунікаціях відзначається високий контекст, вони носять панібратський або принижуючий характер для обох сторін, притаманні гасла, заклики, клятви. Управлінські рішення приймаються за принципом більшості або старшинства [5].

Культурний вимір «потирання на противагу стримуванню» (Indulgence versus Restraint) показує рівень вирішення проблем соціалізації дітей та ставлення до контролю бажань та імпульсів як результату виховання й соціалізації, він з'явився в методичному підході зовсім недавно [7].

Україна має стриману культуру (IND=18) [10], що значить відносно сильний контроль за бажаннями та імпульсами в рамках культури.

Таким чином, крос-культурними особливостями українського менеджменту є:

- 1) велика дистанція влади та значна централізація влади, що в свою чергу призводить до великої кількості рівнів ієрархії, значної частки управлінського персоналу, значної диференціації заробітної плати, терпимості до авторитарного стилю управління й чиношанування.

2) колективізм, який передбачає, що люди можуть розраховувати на турботу про себе з боку родичів, кланів та організацій, а суспільство вимагає більшої емоційної залежності своїх членів від їх організацій.

3) жіночність та пасивну цільову поведінку, що свідчить про прагнення людей налагодити рівні відносини, схильність до компромісів, скромності, турботі про ближніх, якості життя. Важливими якостями для керівника є уміння організувати безконфліктну групову роботу та розробити справедливую мотивацію.

4) високий ступень уникнення невизначеності свідчить про прагнення усунути двозначність у відносинах, «визначити умови на березі», для цього постійно використовуються детальні закони і правила поведінки на всі випадки життя, існує прагнення до підвищення рівня спеціалізації, формалізації і стандартизації своїх організацій. Надається велика цінність однаковості, існує невисока толерантність до нетрадиційних ідей, прагнення уникати ризикованих рішень.

5) довгострокова орієнтація на майбутнє, в якій цінується відданість, працьовитість, наполегливість і ощадливість, наявність патерналізму в суспільстві.

6) стриманість культури, яка характеризується пригніченням задоволення потреб і його регулюванням за допомогою строгих соціальних норм.

Подальшими шляхами дослідження стане розробка практичних рекомендацій щодо крос-культурної взаємодії з представниками сучасної української бізнес культури на основі визначених крос-культурних особливостей українського менеджменту.

Література:

1. Гриффин Р. Международный бизнес. / Р. Гриффин, М. Пастей. 4-е изд. / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.
2. Клейн Е. Д. Сравнительный менеджмент / Е.Д. Клейн. – СПб: изд. СПбГУКиТ, 2011. – 70 с.
3. Корженко В. В. Вплив національної культури на формування моделі управління: методики крос-культурного менеджменту / В. В. Корженко, Ж. А. Писаренко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 1. – С. 16-26.
4. Олянич Д. В. Сравнительный менеджмент / Д. В. Олянич. – Ростов-на-Дону: Федеральный университет, 2013. – 274 с.
5. Сравнительный менеджмент / под ред. С. В. Васильева. – Великий Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2007. – 165 с.
6. Сравнительный менеджмент/под ред. С.Э. Пивоварова. – Санкт-Петербург: ООО «Лидер», 2006.–385 с.
7. Шестаковський О.П. Базові культурні особливості українського суспільства і можливості їх використання для соціально-економічного розвитку: наукова доповідь / О.П. Шестаковський, С.В. Білоус. – ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України". – К., 2015. – 36 с.
8. Шишкина Н. Ф. Сравнительный менеджмент / Н. Ф. Шишкина. – Саранск: ГОУВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева», 2011. – 72 с.
9. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture. Unit 2. [Електроний ресурс] / G. Hofstede, 2011. – Режим доступу: <http://lse2010.narod.ru/olderfiles/LSE2014pdf/LSE2014Hofstede.pdf>.
10. Official site of Geert Hofstede [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://geert-hofstede.com>.

Voloshenko O. O.,

Ph.D.

Bly`znak Y. I.

student

Kyiv national University of technologies and design

IMPROVE EFFECTIVE MANAGEMENT FOREIGN TRADE OF ENTERPRISES

Волошенко О. О.,

к. е. н.

Близнак Ю. І.

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Factors which stipulate the choice of forms of organization of service of foreign trade are set. Grounded organizational structure of management of foreign trade of sewing enterprise.

Keywords: *foreign trade, organizational structure, industrial enterprise.*

Встановлено фактори, що обумовлюють вибір форм організації служби ЗЕД. Обґрунтовано організаційну структуру управління ЗЕД швейного підприємства.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, організаційна структура, промислове підприємство.*

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства здійснюється за допомогою застосування стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно-логістичних, інформаційно-маркетингових і виробничих інструментів [1].

Вибір тієї або іншої стратегії залежить від вихідних позицій підприємства на зовнішньому ринку. Стратегічне управління підприємством, здійснюване як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, передбачає управління його конкурентоспроможністю. Якщо управління конкурентоспроможністю упроваджене і організоване належним чином, міжнародна компанія отримує величезні вигоди. Таке управління є безперервною реорганізацією, направленою на досягнення максимальної реалізації потенціалу компанії.

Під стратегічним управлінням зовнішньоекономічною діяльністю підприємства розуміють процес управління підприємством на основі синтезу чотирьох підходів (функціонального, ситуаційного, ризикового і системного) з врахуванням національних особливостей здійснення бізнесу, направлений на розробку і реалізацію зовнішньоекономічної стратегії на підприємстві при своєчасному здійсненні інновацій, що відповідають вимогам зовнішнього середовища, з метою забезпечення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках в довгостроковій перспективі [2].

Кожен із зазначених підходів має як свої переваги, так і недоліки при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Так, віддаючи перевагу виключно функціональному підходу, менеджери нівелюють роль ситуаційних і ризикових чинників, що може привести до невірної розуміння навколишньої дійсності. В той же час в умовах агресивного зовнішнього середовища, що змінюється, на перший план виходить вимога адаптивності, сприйнятливості до зовнішнього середовища, облік зовнішніх чинників.

Крім того, не зважаючи на принцип системності, функції управління розглядаються розрізнено. В той же час використання функціонального підходу дозволяє побудувати курс розвитку підприємства, належним чином організувати діяльність різних його підрозділів. Також, реалізуючи функції управління, необхідно орієнтуватися на ситуаційні особливості, що виникають в країні ведення бізнесу.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів організації експортних операцій дало можливість запропонувати комплекс заходів щодо поліпшення організації і підвищення ефективності експортних операцій:

- підвищення конкурентоспроможності товарів, планованих на експорт; тому що конкуренція на світовому ринку більш жорстка і споживачі пред'являють до товарів більш високі вимоги;
- диверсифікованість виробництва з метою виведення на зовнішні ринки нових видів продукції;
- підвищення кваліфікації персоналу, що приймає участь в організації експортних операцій, шляхом регулярного проведення навчання й атестацій, а також шляхом стимулювання і мотивація персоналу ;
- вибір найбільш ефективної форми організації відділу, що здійснює експортні операції;
- поліпшення й оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення контактів з ними;
- залучення контрагентів для відносин на довгостроковій основі;

- використання ефективних систем контролю якості з метою недопущення відмовлення покупця від товару чи зниження ціни;
- здійснення поставок вчасно з метою забезпечення зобов'язань по виконанню контракту;
- розробка і реалізація комплексу маркетингу при експорті кожного виду продукції і при виході на новий ринок;
- зменшення витрат виробництва з метою зменшення собівартості товару;
- проведення гнучкої цінової політики, тому що при експорті товарів підприємство змушене орієнтуватися не тільки на свої витрати виробництва, але і на світові ціни;
- недопущення простроченої дебіторської заборгованості та ін.

Для успішної експортної діяльності підприємство необхідно створити спеціальний відділ, що займався б саме експортними операціями. Створення таких зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;
- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних стандартів;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

Організація управління зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства визначається, насамперед, його галузевою приналежністю. Вибір форм організації служби ЗЕД визначають різні фактори: мотиви і потреби, які спонукають до участі в міжнародному поділ праці (експорт, імпорт, залучення іноземних інвестицій, участь у міжнародній кооперації та ін.); ступінь інтернаціоналізації виробничої діяльності (вже бере участь або тільки має намір включитися в міжнародні операції); методи реалізації продукції фірми: самостійні експортні операції або через посередників; масштаб підприємства та обсяг її фактичного і потенційного експорту, що визначає кількісні параметри служби управління ЗЕД; зовнішньоекономічні операції мають постійний характер або здійснюються час від часу.

В залежності від цих факторів підприємства застосовують такі форми організації ЗЕД [3]:

- відділ зовнішньоекономічних зв'язків у структурі управління підприємством (вбудовані, спеціальні);
- зовнішньоторговельні фірми в складі великих об'єднань, в ряді випадків з правами юридичної особи;
- при посередництві галузевих зовнішньоекономічних об'єднань;
- при посередництві підприємств-засновників, спеціалізованих зовнішньоекономічних акціонерних товариств, міністерства економічного розвитку і торгівлі;
- послуги через іноземних посередників.

При постійному характері експортних і інших зовнішньоекономічних операцій, їх націленості на розширення, підприємство повинно мати в своєму складі професійну службу ЗЕД, в залежності від обсягу функцій, це може бути відділ ЗЕД або вбудований (наприклад, в комерційну службу), або спеціальний, а для масштабніших операцій – зовнішньоторговельну фірму.

Відділ ЗЕД є структурним підрозділом підприємства і здійснює функції управління ЗЕД. При вбудованій формі організації виконання основних функцій зосереджуються у відділі (протокольна-візова, укладання контрактів та контроль за їх виконанням, підготовка і проведення ділових переговорів тощо), інші необхідні функції виконуються у відповідних відділах (бухгалтерія, економічний відділ, служба маркетингу тощо). Спеціальна форма організації передбачає, що у відділі ЗЕД реалізуються всі необхідні функції, в тому числі і валютно-фінансові.

При наростанні обсягів зовнішньоторговельних операцій, їх ускладненні відбувається перетворення відділу ЗЕД у зовнішньоторговельні фірми (ЗТФ).

Зовнішньоторговельні фірми, як правило, включаються в загальну управлінську структуру об'єднання без права юридичної особи, але можуть мати субрахунок на рахунку підприємства, що дає їй відносну тактичну самостійність.

Фірма має право самостійно визначати форми, методи, та об'єми роботи на зовнішньому ринку, що пред'являє підвищені вимоги до організації управління зовнішньоекономічною діяльністю [4].

Якщо розглядати швейні підприємства, які активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, зовнішньоторговельний апарат існує в основному як частина внутрішньовиробничої структури у вигляді зовнішньоекономічного відділу.

Зовнішньоекономічний відділ теж може бути, у свою чергу, поділено на два блоки – business development (з англ. розвиток бізнесу) і trading office (з англ. торговий офіс).

Trading office відповідає за основну виробничу функцію відділу ЗЕД – реалізація товару, імпортно-експортні операції, у тому числі діяльність компанії за договорами з переробки сировини / матеріалів, толінгові угоди.

Другий блок – business development. Дана підструктура веде роботу по встановленню, підтримці і розвитку торгово-економічних, виробничих і науково-технічних зв'язків з іноземними організаціями приватного та державного сектора з метою розширення географії бізнесу і сфери впливу компанії.

При виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. У першу чергу це відноситься до підприємств, які працюють на високо конкурентному ринку, де функціонує кілька сотень або навіть тисяч фірм. Ефективна робота на зовнішньому ринку неможлива без творчого і гнучкого використання комплексу маркетингових методів: правильного вибору збутової організації, контролю за роботою торгових посередників, вибору і застосування різних методів стимулювання збуту, ділової діяльності, реклами і ін. Для ефективної роботи необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища: особливості чинного законодавства, міжнародні правила, соціально-культурне середовище, звичаї, правила валютно-фінансових розрахунків, політику та ін.

Література:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, Ст. Є. Власюк, О. О. Гетьман. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
2. Приказчкова Ю. В. Стратегическое управление внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/ Приказчкова Ю. В. ; ННГУ. – Нижний Новгород, 2014. – 22 с.
3. Михайлин А.Н. Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы. – М.: МАЭП Колита, 2000.
4. Экономика и экономическая теория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-ng.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya/upravlenie_vneshneekonomicheskoy.html гл3.

Voloshenko O. O.,

Ph.D.

Bly`znak Y. I.

student

Kyiv national University of technologies and design

IMPROVE EFFECTIVE MANAGEMENT FOREIGN TRADE OF ENTERPRISES

Волошенко О. О.

к.е.н.

Близнак Ю. І.

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Factors which stipulate the choice of forms of organization of service of foreign trade are set. Grounded organizational structure of management of foreign trade of sewing enterprise.

Keywords: *foreign trade, organizational structure, industrial enterprise.*

Встановлено фактори, що обумовлюють вибір форм організації служби ЗЕД. Обґрунтовано організаційну структуру управління ЗЕД швейного підприємства.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, організаційна структура, промислове підприємство.*

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства здійснюється за допомогою застосування стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно-логістичних, інформаційно-маркетингових і виробничих інструментів [1].

Вибір тієї або іншої стратегії залежить від вихідних позицій підприємства на зовнішньому ринку. Стратегічне управління підприємством, здійснюване як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, передбачає управління його конкурентоспроможністю. Якщо управління конкурентоспроможністю упроваджене і організоване належним чином, міжнародна компанія отримує величезні вигоди. Таке управління є безперервною реорганізацією, направленою на досягнення максимальної реалізації потенціалу компанії.

Під стратегічним управлінням зовнішньоекономічною діяльністю підприємства розуміють процес управління підприємством на основі синтезу чотирьох підходів (функціонального, ситуаційного, ризикового і системного) з врахуванням національних особливостей здійснення бізнесу, направлений на розробку і реалізацію зовнішньоекономічної стратегії на підприємстві при своєчасному здійсненні інновацій, що відповідають вимогам зовнішнього середовища, з метою забезпечення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках в довгостроковій перспективі [2].

Кожен із зазначених підходів має як свої переваги, так і недоліки при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Так, віддаючи перевагу виключно функціональному підходу, менеджери нівелюють роль ситуаційних і ризикових чинників, що може привести до невірної розуміння навколишньої дійсності. В той же час в умовах агресивного зовнішнього середовища, що змінюється, на перший план виходить вимога адаптивності, сприйнятливості до зовнішнього середовища, облік зовнішніх чинників.

Крім того, не зважаючи на принцип системності, функції управління розглядаються розрізнено. В той же час використання функціонального підходу дозволяє побудувати курс розвитку підприємства, належним чином організувати діяльність різних його підрозділів. Також, реалізуючи функції управління, необхідно орієнтуватися на ситуаційні особливості, що виникають в країні ведення бізнесу.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів організації експортних операцій дало можливість запропонувати комплекс заходів щодо поліпшення організації і підвищення ефективності експортних операцій:

- підвищення конкурентоспроможності товарів, планованих на експорт; тому що конкуренція на світовому ринку більш жорстка і споживачі пред'являють до товарів більш високі вимоги;
- диверсифікованість виробництва з метою виведення на зовнішні ринки нових видів продукції;
- підвищення кваліфікації персоналу, що приймає участь в організації експортних операцій, шляхом регулярного проведення навчання й атестацій, а також шляхом стимулювання і мотивація персоналу ;
- вибір найбільш ефективної форми організації відділу, що здійснює експортні операції;
- поліпшення й оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення контактів з ними;
- залучення контрагентів для відносин на довгостроковій основі;

- використання ефективних систем контролю якості з метою недопущення відмовлення покупця від товару чи зниження ціни;
- здійснення поставок вчасно з метою забезпечення зобов'язань по виконанню контракту;
- розробка і реалізація комплексу маркетингу при експорті кожного виду продукції і при виході на новий ринок;
- зменшення витрат виробництва з метою зменшення собівартості товару;
- проведення гнучкої цінової політики, тому що при експорті товарів підприємство змушене орієнтуватися не тільки на свої витрати виробництва, але і на світові ціни;
- недопущення простроченої дебіторської заборгованості та ін.

Для успішної експортної діяльності підприємство необхідно створити спеціальний відділ, що займався б саме експортними операціями. Створення таких зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;
- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних стандартів;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

Організація управління зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства визначається, насамперед, його галузевою приналежністю. Вибір форм організації служби ЗЕД визначають різні фактори: мотиви і потреби, які спонукають до участі в міжнародному поділ праці (експорт, імпорт, залучення іноземних інвестицій, участь у міжнародній кооперації та ін.); ступінь інтернаціоналізації виробничої діяльності (вже бере участь або тільки має намір включитися в міжнародні операції); методи реалізації продукції фірми: самостійні експортні операції або через посередників; масштаб підприємства та обсяг її фактичного і потенційного експорту, що визначає кількісні параметри служби управління ЗЕД; зовнішньоекономічні операції мають постійний характер або здійснюються час від часу.

В залежності від цих факторів підприємства застосовують такі форми організації ЗЕД [3]:

- відділ зовнішньоекономічних зв'язків у структурі управління підприємством (вбудовані, спеціальні);
- зовнішньоторговельні фірми в складі великих об'єднань, в ряді випадків з правами юридичної особи;
- при посередництві галузевих зовнішньоекономічних об'єднань;
- при посередництві підприємств-засновників, спеціалізованих зовнішньоекономічних акціонерних товариств, міністерства економічного розвитку і торгівлі;
- послуги через іноземних посередників.

При постійному характері експортних і інших зовнішньоекономічних операцій, їх націленості на розширення, підприємство повинно мати в своєму складі професійну службу ЗЕД, в залежності від обсягу функцій, це може бути відділ ЗЕД або вбудований (наприклад, в комерційну службу), або спеціальний, а для масштабніших операцій – зовнішньоторговельну фірму.

Відділ ЗЕД є структурним підрозділом підприємства і здійснює функції управління ЗЕД. При вбудованій формі організації виконання основних функцій зосереджуються у відділі (протокольна-візова, укладання контрактів та контроль за їх виконанням, підготовка і проведення ділових переговорів тощо), інші необхідні функції виконуються у відповідних відділах (бухгалтерія, економічний відділ, служба маркетингу тощо). Спеціальна форма організації передбачає, що у відділі ЗЕД реалізуються всі необхідні функції, в тому числі і валютно-фінансові.

При наростанні обсягів зовнішньоторговельних операцій, їх ускладненні відбувається перетворення відділу ЗЕД у зовнішньоторговельні фірми (ЗТФ).

Зовнішньоторговельні фірми, як правило, включаються в загальну управлінську структуру об'єднання без права юридичної особи, але можуть мати субрахунок на рахунку підприємства, що дає їй відносно тактичну самостійність.

Фірма має право самостійно визначати форми, методи, та об'єми роботи на зовнішньому ринку, що пред'являє підвищені вимоги до організації управління зовнішньоекономічною діяльністю [4].

Якщо розглядати швейні підприємства, які активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, зовнішньоторговельний апарат існує в основному як частина внутрішньовиробничої структури у вигляді зовнішньоекономічного відділу.

Зовнішньоекономічний відділ теж може бути, у свою чергу, поділено на два блоки – business development (з англ. розвиток бізнесу) і trading office (з англ. торговий офіс).

Trading office відповідає за основну виробничу функцію відділу ЗЕД – реалізація товару, імпортно-експортні операції, у тому числі діяльність компанії за договорами з переробки сировини / матеріалів, толінгові угоди.

Другий блок – business development. Дана підструктура веде роботу по встановленню, підтримці і розвитку торгово-економічних, виробничих і науково-технічних зв'язків з іноземними організаціями приватного та державного сектора з метою розширення географії бізнесу і сфери впливу компанії.

При виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. У першу чергу це відноситься до підприємств, які працюють на високо конкурентному ринку, де функціонує кілька сотень або навіть тисяч фірм. Ефективна робота на зовнішньому ринку неможлива без творчого і гнучкого використання комплексу маркетингових методів: правильного вибору збутової організації, контролю за роботою торгових посередників, вибору і застосування різних методів стимулювання збуту, ділової діяльності, реклами і ін. Для ефективної роботи необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища: особливості чинного законодавства, міжнародні правила, соціально-культурне середовище, звичаї, правила валютно-фінансових розрахунків, політику та ін.

Література:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, Ст. Є. Власюк, О. О. Гетьман. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
2. Приказчнкова Ю. В. Стратегическое управление внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/ Приказчнкова Ю. В. ; ННГУ. – Нижний Новгород, 2014. – 22 с.
3. Михайлин А.Н. Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы. – М.: МАЭП Колита, 2000.
4. Экономика и экономическая теория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-ng.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya/upravlenie_vneshneekonomicheskoy.html гл3.

Kharchenko T. O.,

Ph.D. of Economic sciences, Associate Professor of Department of management

Pavlenko Y. V.

Graduate student

Kyiv national University of technologies and design, Ukrainian

FEATURES OF FORMATION OF COMMODITY-PRODUCT STRATEGY OF LIGHT INDUSTRY UKRAINE

Харченко Т.О.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту

Павленко Я. В.

магістрант

Київський національний університет технологій та дизайну, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНО-ПРОДУКТОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

The questions related to the peculiarities of the product policy of Light Industry of Ukraine in the current crisis of the modern economy. Investigated the formation of the importance of trade and product strategy for light industry. Determined the specific range of strategic enterprises, depending on the period of the life cycle of enterprise. The features of formation of commodity-product strategy with consideration of the product life cycle for light industry in Ukraine.

Keywords: assortment policy, range, product-product strategy, product group management range.

У статті розглянуті питання, що стосуються особливостей формування асортиментної політики підприємств легкої промисловості України в існуючих кризових умовах сучасної економіки. Досліджено важливість формування торгово-продуктової стратегії для підприємств легкої промисловості. Встановлено специфіку стратегічного розвитку асортименту підприємств в залежності від періоду життєвого циклу продукції підприємства. Розглянуто особливості формування товарно-продуктової стратегії з урахуванням життєвого циклу товару для підприємств легкої промисловості України.

Ключові слова: асортиментна політика, асортимент, продуктово-товарна стратегія, товарна група, управління асортиментом.

Сучасні умови формування ринкових відносин характеризуються суттєвими структурними змінами та набувають значного впливу на стратегічний розвиток підприємств, наслідком чого є зміни структури ринкового попиту, його кон'юнктурних коливань і все більшого загострення конкуренції на ринку. Саме тому набуває актуальності питання формування та впровадження ефективної асортиментної політики на підприємствах.

Отже метою даного дослідження є визначення особливостей формування асортиментної політики виробничих підприємств в існуючих кризових умовах сучасної економіки та встановлення особливостей формування товарно-продуктової стратегії підприємств легкої промисловості України.

В умовах розвиненої конкуренції високоефективна, конкурентоспроможна діяльність товариства в цілому залежить від стратегічних напрямів асортиментної політики.

Продуктово-товарна стратегія є підсистемою маркетингової стратегії, спрямованою на аналіз, розробку та прийняття стратегічних рішень щодо номенклатури, асортименту, обсягу продажу товарів, якості, реалізації товарів на певних ринках. Вона орієнтована на вирішення питань розробки або впровадження нової продукції, її обслуговування та виведення застарілих товарів з ринку, що дає змогу забезпечення поєднання інтересів виробника та споживача [1].

Отже, добре продумана продуктово-товарна стратегія підприємств легкої промисловості не тільки дає можливість оптимізувати процес оновлення пропозицій на ринку, а також слугує керівництву підприємства своєрідним показником спрямованості дій, здатних скоригувати поточні рішення.

У ринковій економіці рівень спеціалізації товариств визначається кількістю сегментів, які вони обслуговують. Монопродуктові або однорідні, спеціалізовані підприємства діють на одному сегменті, який найчастіше визначають як «стратегічну зону господарювання» (СЗГ) [2]. До монопродуктових підприємств можна віднести і підприємства легкої промисловості в Україні, тому визначення СЗГ для цих підприємств має велике значення.

Головними чинниками, що визначають СЗГ, є потреби та продукти, які їх задовольняють. При визначенні СЗГ потрібно оцінити кількісні та якісні характеристики до яких відносять: місткість СЗГ, що характеризується обсягами поточного попиту; динамічні характеристики попиту; конкурентна позиція підприємства в сегменті; очікуваний обсяг продажу в поточному та перспективному періоді; особливості розподілу та продажу; фактичні та прогнозні величини прибутків, рентабельності та інші показники [3].

Для проведення оцінки СЗГ заповнюється анкета представлена у табл. 1.

Під час вибору товарно-продуктової стратегії керівникам підприємств доцільно враховувати стадію життєвого циклу товару (ЖЦТ). Оскільки різні етапи проходження розвитку товару передбачають заходи що стосуються лише певного товарного асортименту в певний період його життєвого циклу. Також слід зауважити, що чітке визначення початку чи завершення того чи іншого періоду ЖЦТ є в певній мірі складним.

Таблиця 1

Анкета для визначення СЗГ підприємств легкої промисловості України

№ п/п	Параметри	Шкала для оцінювання змін	Експерти					Середній бал
			1	2	3	4	5	
1	Темпи зростання (зменшення) попиту	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Знизяться Зростуть	4	3	2	2	4	2,3
2	Приріст чисельності споживачів по сегменту в загальній чисельності населення	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Зменшиться Збільшиться	3	2	3	2	3	1,9
3	Динаміка географічного розширення/звуження ринку	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Зменшиться Збільшиться	4	4	3	2	3	2,6
4	Темпи застарівання продукції	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Зростуть Знизяться	3	2	2	4	3	2,7
5	Ступінь оновлення продукції	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Знизяться Підвищиться	3	2	2	2	3	2,2
6	Ступінь оновлення технології, необхідний для набуття продуктом потрібних якостей	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Зменшиться Збільшиться	2	2	3	3	2	2,0
7	Рівень сприймання товару суспільством	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Знизиться Підвищиться	4	3	3	3	4	3,5
8	Рівень задоволення попиту	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Знизиться Підвищиться	2	2	2	2	3	1,5
9	Вплив негативних факторів на рівень рентабельності	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Зросте Знизиться	1	1	2	1	2	1,2
10	Вплив позитивних факторів на рівень рентабельності	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Знизиться Зросте	1	3	1	2	1	1,4
11	Вплив інших факторів, що формує привабливість СЗГ	- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5 Зменшиться Збільшиться	2	2	1	2	2	1,2
Загальна характеристика перспективи СЗГ (сумарна за п. 1—11)							- 5 --- --- --- ---0--- --- --- --- 5	22,5

Кожен із періодів життєвого циклу товару для підприємств будь якої галузі має свою тривалість. Специфіка товариств легкої промисловості полягає в тому, що на їх діяльність значно впливають віяння моди та сезонність виробів, тому життєвий цикл одягу значно менший ніж життєвий цикл продукції інших галузей виробництва.

Підприємства легкої промисловості України займаються виробництвом одягу, взуття тощо широкого вжитку, що більше відноситься до колекцій прет-а-порте. Прет-а-порте (фр. *prêt-à-porter*, буквально «готове вбрання») – моделі готового одягу, які виробляються великими партіями і в стандартних розмірах. Одяг продається як в маленьких магазинах – бутіках, так і в крупних універсальних магазинах. Найбільш тривалими для асортименту легкої промисловості є періоди зростання та зрілості.

Більшість виробничих товариств легкої промисловості України формують і підтримують обрану ними групову асортиментну номенклатуру, що створює їхній товарний профіль. Зазвичай цей параметр є стабільним і незначно змінюється в часі.

Таким чином можна зазначити, що застосування стратегічного підходу до формування товарно-продуктової стратегії підприємств легкої промисловості дає змогу підвищити рівень їх конкурентоспроможності на ринку, знизити рівень витрат на сировину та матеріали, знайти резерви ефективного функціонування.

Література:

1. Катаев А. В. Администрирование товарной политики организации: методы дифференциации ассортимента товаров / А. В. Катаев // Маркетинг розничной торговли. – 2013. – № 3. – С. 162-178.
2. Багиев Г. Л. Маркетинг / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2010. – 576 с.
3. Хоменко О. І., Бардаш О. С. Асортиментна політика підприємства та шляхи її вдосконалення // Електронний журнал "Ефективна економіка" №11. 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.in.ua

14. MARKETING

Bulhakova O.V.

The Obtainer of the First Research Degree in Economics in UA
*Donetsk National University of Economics and Trade Named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky in
Kryvyi Rih, Ukraine*

HEDONIC RESEARCH OF THE CUSTOMERS SATISFACTION IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Булгакова О.В.

к.е.н.

*Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-
Барановського, Україна*

ГЕДОНІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАДОВОЛЕНОСТІ СПОЖИВАЧІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

The Paper studies the background of hedonic research application to find the customers' satisfaction level in the baby nutrition product market as a core element to be provide as the issue for strategic development of the quality management system.

Key words: *hedonic researches, customers' loyalty, quality management, baby nutrition products*

В статті розглянуто підґрунття використання методу гедонічного дослідження для виявлення задоволеності споживачів на ринку продуктів дитячого харчування, як основного чинника забезпечення стратегічного розвитку системи менеджменту якості.

Ключові слова: *гедонічні дослідження, лояльність споживачів, менеджмент якості, продукти для харчування дітей.*

Підґрунтям у забезпеченні лояльності споживачів є позитивний досвід, який споживач отримує в процесі купівлі та споживання певного продукту. Незадоволеність є основною причиною того, що можна назвати "втратою споживача". При детальному аналізі причин незадоволеності можна окреслити сфери виникнення розбіжностей між очікуваннями та досвідом використання товару, які зазвичай пов'язані з рекламою та повідомленнями щодо привілеїв у збуті, з розумінням споживачами переваг від споживання продукту та взаємодією з організацією, її діяльністю, поведінкою персоналу та сприйняттям споживачем організації в цілому.

Беззаперечним є той факт, що існує прямий зв'язок між задоволеністю споживачів та рівнем прибутку підприємства. Тому успіх компанії на ринку, а особливо такому специфічному як ринок продуктів для харчування дітей, зумовлюється задоволеністю споживачів, які зберігають прихильність до певної компанії. Питання щодо моніторингу та замірювання задоволеності споживачів та розробки ефективної стратегії підтримки прихильності споживачів мають надзвичайну актуальність. [1]

З іншого боку, стандарт ISO 9004-2000 щодо сертифікації підприємств в ролі одного з показників ефективності системи управління якістю передбачає проведення обов'язкового моніторингу задоволеності споживачів компанії, до яких відносять клієнтів, замовників, покупців. У якості засобу отримання об'єктивних результатів такого моніторингу та їх використання для здійснення покращень в систему управління якістю, необхідно використовувати маркетингові дослідження. [2]

Маркетингові дослідження використовуються повсякчасно, оскільки це дозволяє підприємству мати актуальну інформаційну базу, яка дозволяє підвищувати ефективність управління якістю на всіх рівнях. Результати досліджень надають факти, які необхідні для маркетингових рішень та визначають простір і ринкову позицію конкретної продукції.

Без точних замірів задоволеності споживачів, підприємство не може забезпечувати ефективних рішень про те, які саме сфери діяльності або показники продукції потрібно вдосконалювати, що забезпечить високий ступінь лояльності споживачів. [3]

До якості продуктів для харчування дітей наразі прикута увага всієї світової спільноти. Саме через якість таких продуктів людство має наміри вирішити цілу низку питань:

- збереження та покращення генофонду Землі;
- подовження тривалості життя;
- збільшення працездатного віку людини та плідного часу роботи у суспільстві;
- збереження та еволюціонування людських цінностей, через дбайливе ставлення до дітей та взагалі до життя кожного індивіда.

Товаром на рику продуктів дитячого харчування є спеціальні продукти, які повинні володіти не тільки скорегованим складом, а й бути адаптованими до специфічних потреб дітей різного віку та різного стану здоров'я.

На ринку України функціонує 13 виробників дитячого харчування. Десять з них представляють іноземні виробники, і лише три представники з вітчизняних виробників.

Взагалі на ринку України функціонує п'ять провідних світових корпорацій, а саме корпорація «Nestle», концерн «Humana», компанії «Semper», «Nutricia» та «Hipp». Слід відзначити, що товарна спеціалізація таких постачальників та асортимент достатнього широкий та глибокий, може складатися з більш ніж 200 найменувань. Які включають такі продукти, як сухі молочні суміші, каші, печиво, плодово-ягідні та овочеві пюре, соки, воду, відвари, чай, м'ясні та м'ясо-рослинні пюре, рибні та рибо-рослинні пюре.

Другу сходинку займають три регіональних компанії: «Frizland Foods», «Vitakare» та «Колинська». Вони постачають свою продукцію на ринок до 30 країн світу. Ці компанії спеціалізуються на виробництві окремих груп продуктів дитячого харчування. Наприклад, компанія «Vitakare» виробляє сухі суміші на основі молока кози, а компанія «Frizland Foods» спеціалізується на виробництві сухих сумішей на основі сої.

Останнє місце займають національні компанії. Дві з них являються російськими: «Нутрітек» та «Юнімілк»; три – українськими, а саме: «Хорольський МКК», «Балтський МКК» та «Одеський консервний завод дитячого харчування». Ці виробники представляють свою продукцію на ринку країн СНД та країн ближнього зарубіжжя. Вони спеціалізуються на декількох групах ах дитячого харчування.

Кожен виробник має свій напрямок діяльності. Одні спеціалізуються на виробництві ліній лікувальних продуктів або продуктів основою яких є заміники молока. Інші ставлять за мету виробництво екологічно чистих продуктів. А деякі створюють повний асортиментний ряд продуктів, і пропонують годувати дитину тільки продуктами власної компанії, починаючи від сумішей і закінчуючи консервованими пюре.

Слід відмітити, що чим раніше заснована компанія тим більше вона розвинута у науково-дослідній сфері, тобто має свої власні лабораторії. Також виграє та компанія яка власноруч вирощує сировину для виробництва продукції, тобто має власну сировину базу. Тоді компанія повністю несе відповідальність за свій продукт, та може бути впевнена, що її продукція справді найвищої якості.

Переважну частку у харчуванні дітей раннього віку займають продукти на молочній основі. Всі продукти на молочній основі можна поділити на 2 класи за смаком та станом молочного білку в них- молочні та кисломолочні. Розподіл продуктів за класами наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Матриця розподілу продуктів для дітей на молочній основі

Вид продукту	Клас молочних продуктів		Клас кисломолочних продуктів		
	Рідкі	Сухі	Рідкі	Кремо-подібні	Сухі
Молоко питне	+	+	-	-	-
Суміші молочні	+	+	+	-	+
Кисломолочні напої	-	-	+	-	+
Каші	+	+	-	-	-
Сиркові вироби	-	-	-	+	-

Такий поділ продуктів дає змогу виокремити підходи щодо визначення окремих споживчих властивостей кожного продукту. Але слід звернути увагу, що продукти дитячого харчування на молочній основі одного й того ж класу можуть мати різну консистенцію, наприклад молоко питне може мати рідку консистенцію й бути повністю готовим до споживання, та молоко питне може бути сухим, в такому випадку необхідно оцінювати властивості не тільки сухого порошку, а й відновленого продукту, готового до споживання. Відповідно оцінювання таких продуктів з точки зору споживачів буде мати певні особливості.

Однією з особливостей оцінки властивостей та якості продуктів дитячого харчування є те, що сприйняття продукту дорослою людиною та власне кінцевим споживачем – дитиною, може суттєво різнитися. Доведено, що діти та дорослі люди сприймають смак та запах продуктів по-різному.

Так в дитинстві поріг чутливості хлопчиків до кислого смаку на 10% вищий, ніж у дівчаток, а до солодкого - на 20%.

Крім того, виявилось, що дівчатка віддають перевагу "м'якшим" смакам, тоді як хлопчикам більше подобається сильніші відчуття. Хлопчики також проявляють велику схильність до солодкого і кислого, ніж дівчатка. Але не всі діти завжди віддають перевагу солодкому. Вчені з'ясували, що 30% школярів віддають перевагу несолодким напоям.

На думку вчених, результати досліджень дають приводи для роздумів як харчовій індустрії, так і батькам.

Існують наприклад, відмінності між дівчатками і хлопчиками, крім того, здібність дітей пізнавати смак змінюється з віком. Це може допомогти створити різні продукти, що враховують ці особливості дітей.

Для того, щоб провести оцінку споживчих властивостей продуктів дитячого харчування потрібно спостерігати, які відчуття викликає у дитини споживання того чи іншого продукту на протязі декількох годувань, враховуючи настрій дитини, її фізичний стан та режим годування.

Враховуючи ці фактори доцільно використовувати метод тестування, який має назву «Home-test». Методика домашнього тестування продуктів призначена для позиціонування нового товару, перевірки сприйняття його споживчих властивостей, виявлення недоліків і переваг в порівнянні з аналогічними товарами інших виробників. Перевагою є те, що тестування продуктів здійснюється в умовах, в яких відбувається їх використання в реальному житті.

Кожному респонденту, що відноситься до цільової групи, пропонується протестувати в домашніх умовах продукт дитячого харчування або декілька продуктів. Упаковка продукту маркірована номерами і не містить вказівки на фірму-виробника. Через 2-3 дні, при повторних відвідуваннях, респондент відповідає на питання анкети, розкриваючи його відношення до даного продукту. Також можливе порівняння з аналогічними продуктами і оцінка прийнятної ціни для протестованого продукту.

Використання цього методу дає можливість встановити відношення до продукту не тільки батьків, але й дитини. Спостерігаючи за поведінковою реакцією дитини батьки безпосередньо можуть оцінити та визначити найбільш вагомі споживчі характеристики продукту.

За допомогою цього методу було визначено відношення батьків та дітей до споживчих характеристик продуктів дитячого харчування на молочній основі.

Результати оцінки наведені у таблиці 2, де задоволення споживачів від показників якості позначено через символічні графічні ознаки емоцій:

☀ - дуже важливі, ☺ - важливі, ☹ - не важливі.

Аналізуючи дані в табл. 2 можна побачити, що використання гедонічної шкали:

- дозволяє виявити відношення споживачів до певної характеристики молочного продукту;

- демонструє різницю у сприйнятті тих самих характеристик продукту дорослими та дітьми;
- дозволяє скласти реальний профіль сприйняття споживачами різних вікових груп молочних продуктів.

Таблиця 2

Гедонічне визначення вагомості споживчих характеристик для дітей та батьків

Група показників	Показники споживчої цінності	Оцінка сприйняття показників (важливість)	
		батьки	діти
Пакування	Зручність при споживанні	☀	☺
	Зручність при триманні	☹	☀
	Зручність при транспортуванні	☀	☹
Маркування	Інформативність	☀	☹
	Виразність	☹	☺
	Зрозумілість	☀	☺
Зовнішній вигляд та консистенція	Колір	☺	☺
	Однорідність	☺	☀
	Щільність	☺	☺
Смак та запах	Солодкий	☺	☀
	Молочний	☀	☹
	Вершковий	☺	☀
	Кисломолочний	☀	☹
	Гармонійність	☀	☀
	Натуральність	☀	☹
Корисність	Уявлення про значення в харчуванні	☀	☹
	Насичення	☀	☀
	Лікувальне значення	☀	☹

Кожен продукт має свої характерні особливості, тому оцінку якості кожного продукту необхідно проводити звертаючи увагу на ці особливості.

З метою виявлення смаків споживачів було проведено тестування за допомогою метода «Home-test». Споживачам було запропоновано протестувати сиркові вироби та кисломолочні напої для дітей. У тестуванні взяли участь 50 споживачів, що мають дітей віком від 2 до 6 років. Респондентам надавались анкети, в яких вони повинні були відмічати свої власні відчуття та відчуття дітей від споживання продуктів, що тестувалися. Позитивні відчуття відмічали позначкою «+», нейтральні - «0», негативні – «-». Середні результати тестування наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Результати тестування кисломолочних напоїв та сиркових виробів для дітей

Група показників	Показники споживчої цінності	Кисломолочні напої				Сиркові вироби					
		ТМ«Растішка»		ТМ«Злагода»		ТМ«Машенька»		ТМ«Тьома»		ТМ«Творожок»	
		Батьки	Діти	Батьки	Діти	Батьки	Діти	Батьки	Діти	Батьки	Діти
Пакування	Зручність при споживанні	+	+	0	-	+	+	+	+	+	+
	Зручність при триманні	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+
	Зручність при транспортуванні	+	0	—	0	+	0	+	0	+	0
Маркування	Інформативність	—	0	+	0	+	0	-	0	+	0
	Виразність	0	+	0	-	0	+	0	+	0	-
	Зрозумілість	+	0	+	0	+	0	+	0	+	0
Зовнішній вигляд та консистенція	Колір	-	+	+	0	+	0	+	0	+	0
	Однорідність	+	+	+	+	+	+	+	+	—	-
	Щільність	+	0	+	0	+	0	+	0	—	0
Смак та запах	Солодкий	-	+	+	-	+	+	+	-	—	+
	Кисломолочний	-	+	+	-	+	+	+	-	—	+
	Гармонійність	-	0	+	0	+	0	+	0	—	0
	Натуральність	-	0	+	0	+	0	+	0	—	0
Корисність	Уявлення про значення в харчуванні	-	+	+	0	+	0	+	0	—	0
	Насичення	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Лікувальне значення	-	0	+	0	-	0	+	0	-	0
Кількість позитивних оцінок		7	9	13	2	14	6	14	5	7	5

Аналізуючи отриманні дані з табл. 3 можна сказати, що смаки дітей та дорослих не співпадають. Батьки дитини віддають перевагу більш натуральним продуктам, з низьким вмістом цукру та ароматичних речовин. Діти навпаки віддають перевагу солодким продуктам з ароматичними добавками, що поліпшують смак. На рис. 1 наведено відношення позитивних оцінок батьків та дітей до продуктів.

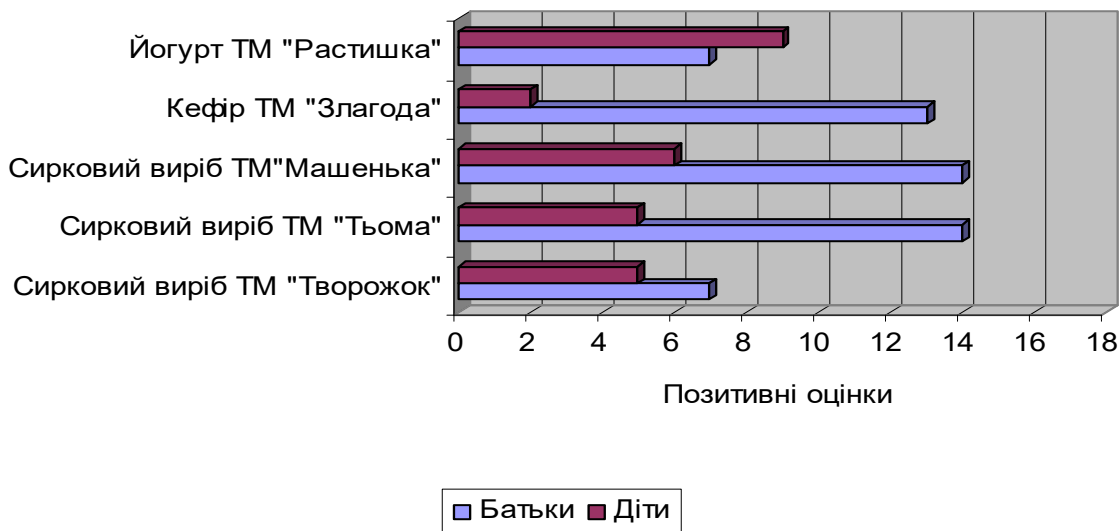


Рис. 1. Позитивне відношення батьків та дітей до продуктів

З рис. 2 видно, що продуктом, який отримав найвищу кількість позитивних оцінок від дітей є йогурт ТМ «Растишка» (9 оцінок), але батьки поставили цьому продукту лише 7 позитивних оцінок.

Кефір ТМ «Злагода» більш сподобався батькам та отримав 13 позитивних оцінок, в той час, як згідно відчуттям дітей цьому продукту було поставлено лише 2 позитивні оцінки.

Сирковий виріб ТМ «Машенька» отримав 14 позитивних оцінок від батьків та 6 оцінок були поставлені згідно відчуттям дітей.

Сирковий виріб ТМ «Тьома» одержав лише 5 позитивних оцінок згідно відчуттям дітей, але батьки надали цьому продуктові максимальну кількість позитивних оцінок – 14.

Сирковий виріб ТМ «Творожок» отримав незначну кількість оцінок як дітей так і батьків. Батьки поставили йому лише 7 позитивних оцінок, а згідно сприйняттю дітей цей продукт отримав тільки 5 оцінок.

Слід відмітити, що деякі показники отримали нейтральні оцінки з боку дитини. Тому, що для дитини не принциповим є такі показники, як зручність при транспортуванні, інформативність маркування, лікувальне значення. Тому кількість позитивних оцінок, які були поставлені згідно відчуттям дитини суттєво відрізняються від поставлених батьками.

Проведене дослідження споживчих властивостей різних груп продуктів для харчування дітей на молочній основі дає змогу зробити декілька важливих висновків:

- різні групи дитячих продукти харчування мають досить чіткі споживчі характеристики, властиві кожній окремій групі, тому можна виокремити різні групи молочних спеціальних продуктів для харчування дітей;

- сприйняття продуктів залежно від віку дитини змінюється, тобто ті властивості які адекватно сприймаються у віці 0-3 можуть негативно сприйматися дітьми у більш старшому віці;

- виявлено розходження у сприйнятті і оцінюванні споживчих властивостей батьками та дітьми, зокрема для батьків важливими є більша кількість параметрів ніж для дітей.

Інформація про ступінь задоволеності споживачів є індикатором того, наскільки компанія задовольняє реальні та потенційні потреби своїх клієнтів. Це також може демонструвати ті аспекти діяльності компанії, які потребують вдосконалення для досягнення

більш повної задоволеності більшості споживачів. Тому стратегічно важливим є вчасно та правильно розуміти думку різних груп споживачів.

В системі управління якістю на підприємстві доцільно зробити контроль рівня задоволеності та лояльності пріоритетом та забезпечити системність, послідовність, широкомасштабність та неупередженість цього процесу. Саме послідовність дозволяє отримувати цільний масив інформації, відстежувати динаміку змін та прогнозувати тенденції. Широкомасштабність дозволить проводити порівняння ефективності використання ресурсів компанії у певному регіону, підрозділі або продукті.

Визначення найбільш оптимальної стратегії збільшення ступеню задоволеності споживачів доцільно із застосуванням стратегічної програми діяльності компанії. Приклади таких програм відповідно до ступеню задоволеності споживачів наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Стратегічні дії відповідно до рівня задоволеності споживачів продуктами для харчування дітей

Ринкова ситуація	Рівень задоволеності споживачів	Програми стратегічних дій
Ситуація 1	Рівень незадоволені 2-3:	Забезпечення базових складників продукту, які забезпечуються кожним конкурентом в галузі.
Ситуація 2	Рівень нейтральні 3-4:	Забезпечення відповідного рівня супутніх послуг, які виконують компенсаторну роль, розробка програми активної політики компенсації невідповідності при виникненні претензій.
Ситуація 3	Рівень задоволені 4-5:	Чітке розуміння конкретних потреб через споживача, які є найбільш значущі для нього персонально через створення моделі «ідеального продукту», що дозволить досягнути найбільш повного ступеню задоволеності.

Слід зауважити, що ці три наведені ситуації також можуть бути послідовними етапами створення та утримання споживчої лояльності. Такий процес дозволяє враховувати цілу низку важливих аспектів. Перш за все, для збільшення лояльності споживачів до цілого ряду продуктів з різним ступенем здатності задовольняти потреби, вимагає здійснювати різні дії. По друге, важливо дотримуватись послідовності виконання етапів.

Таким чином, гедонічні дослідження є достатньо ефективним методом проведення маркетингових досліджень на ринку продуктів для харчування дітей, який дозволяє отримувати цілісний масив даних щодо рівня задоволеності споживачів, які є достатньо специфічними. Для кожної компанії важливим є ринковий успіх в довготривалій перспективі, який можна забезпечити через постійне та послідовне дослідження залежності між лояльністю та рівнем задоволеності споживача.

Література:

1. Kessler Sh. Measuring and Managing customer satisfaction. Going for the Gold. ASQ Quality Press Milwaukee, Wisconsin, 2000, 228 p.
2. Barnes J.G. Secrets of customer relationship management. McGraw-Hill 2000, 317 p
3. Charchill G. A. Marketing Research. Technological Foundations. – 1991.
4. Геннадий Ли. Удовлетворенность и лояльность покупателей. Электронный режим доступа <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a47.htm>
5. Цилюрик Г. І. Якість товару–ключовий важіль забезпечення його конкурентоспроможності //Облік і фінанси АПК. – 2011. – №. 1. – С. 133-136.
6. Тарасова О. В., Левицька О. В. Сучасні концепції управління якістю продукції //Економіка харчової промисловості. – 2010.

Zadnipranna T.S.

The first research degree obtainer
*Donetsk National University of Economic and trade
 named after Mykhailo Tugan-Baranovsky in Kryvyi Rih, Ukraine*

PUBLIC RELATIONS ESSENTIALS OF THE ABSTRACT MARKETING VALUABLES

Nowadays nobody can deny how vital abstract value in our life is. If a common customer looks through the items he or she has already paid for, they could find the most items are intangible assets such as information, different types of accesses, rights, rents and so on. Let us call them the items of abstract marketing and let us try to define their real and formed but promotion actives values.

Definition of abstract marketing items reflects the noun classification in the English Grammar: there are countable and uncountable ones. The Uncountable nouns include abstract nouns such as emotions, feelings, relations, thoughts etc. The last ones are to be considered as the goods in the marketing. Looking through the traditional marketing statements we can find a lot of samples of the next barrier between the goods vs services:

While a good can be conceptualized, at least in part, as a physical entity composed of tangible attributes which buyers purchase to satisfy specific wants and needs, the problems associated with the definition of a service have persisted to plague services research. Nonetheless, services marketing theorists have established a fairly broad consensus as to what characterizes service products. Generalizations characterizing services include intangibility, simultaneity of production and consumption, inseparability, and nonstandardization (Muray, Keith and Schlacter, John, 1990).

Some scholars have proposed that consumers make expenditures not for goods/or services but, instead, for value satisfactions they believe are bestowed by what they are buying and that products have varying degrees of tangibility-intangibility and “service” associated with them (Levitt 1981)

Table 1

Evolution of Goods vs Service Conception in the XXth century

Scholars, years of their publishing	Marketing Objects Core Classification Evolution	
Bateson 1977 Lovelock 1979 Shoctack 1977	Persist of the intrinsic dichotomy between market offerings of goods and services	Marketing knowledge is now always applicable in the service sector
Aspinwall 1967 Rathmell 1966 Shostack 1977	Support the concept of a spectrum to meaningfully arrange products, based on their perceived attributes	
Guseman 1981 Wienberger and Brown 1977 George, Weinberger and Kelly, 1985	Assume a priori products are “services” and that others are “goods”	
Brown and Fern 1981 Wyckham, Fitzroy and Mandry 1975	There are few substantive differences between services and a generic concept of product marketing	
Enis and Roering 1981 Hollander 1979 Levitt 1980	Consumers make expenditures not for goods and/or services but, instead, for value satisfactions they believe are bestowed by wat they are buying and that products have varying degrees of tangibility-intangibility	
Zeithaml, Parasuraman and Berry 1985	Tangible attributes of goods	Intangible attributes of services
Muray, Keith and Schlacter, John, 1990	Support crude generalization of the true nature of products and deny a simple characterization of services qua services (and, implicitly, goods qua goods)	

From the statements made in the table one we can come to the conclusion that (1) the scholars have no single point of view on goods and service classification and the mining of goods in the XXth century was mostly influenced by Guseman’s definition about tangible dimensions of the goods and intangibility of services. The evolution of the marketing science in the XXIst century shows the next particularities:

Evolution of Goods vs Service Conception in the XXIst century

Scholars, years of their publishing	Marketing Objects Core Classification Evolution
Araujo and Spring 2006; Callon 1991, 2002	The third term in the line appeared: goods, services and products
Fisk et al. 1993 Loveloock 1983 Harker 1995 Hill 1999 Miller 2000 Chase and Aquilano 1992; Bowen and Ford 2002	IHIP characteristics for Services formed the basis of a consensus in most of the marketing literature
Hill 1999	Identification of Intangible Products that have the salient economic characteristics of goods and little in common with services
Hill 1999; Gadrey 2000	It may be said that services are not a stock of fixed assets and it is not possible to store services in inventories
Jean Gadrey 2000	The perishability of services is not a strong rule because the visual result may be used to evaluate the quality of the work
Schaffer and Schleich 2008	They claimed the multifaceted nature of both services and goods neglecting the traditional feature of services heterogeneousness
Fisk et al. 1993; Hill 1999; Zeithaml et al. 2006; Araujo and Spring 2006	Perishability is not a definite feature for all service sectors, but certainly may be a useful characteristic to recognise in many service domains
Pine and Gilmore 1998	Tangible goods and intangible services are brought together to create a memorable experience for customers at a point in time.
Zeithaml 1981	
Chase and Dasu 2001	A customer's perception will be a determining factor on the effectiveness of a service organisation
Neely 2010	We can see the rise of 'service' within industry as manufacturing firms provide more complex product service combinations so that they do not need to compete on the basis of cost along.
Vandermerwe and Rada 1988; Oliva and Kallenberg 2003	Servitization
Baines et al. 2007	integration of products and services has been labelled a 'product and service system' [PSS]. PSS are described as offering 'value in use'
Vargo and Lusch 2004, 2006, 2008	All products and services only realise their value through their use. e. All products and services exist to provide 'service' to a customer, hence everything is a service.

Assuming the above mentioned information the author agrees with the generic view of few availability of pure services and pure goods, accepts PSS and confirms Vargo and Lusch's (2006) statement that everything is a service but there is a new sphere of business: abstract marketing items – the intangible assets we cannot always stock but we can raise and collect them, we can find them as final ready-made product and just a resource. For example – we can use 'popularity', we can keep it under control, and we can collect it (serving it with the duty stereotypes) and so on. Why do we need to classification of marketing items – just to work out a new generic manual, how to keep under control the disloyal and criminal activities of new marketing targets. If to speak about times of Adam Smith we can keep under the control dimensions, and activity results of the sold goods, then we set rules for services but now in the globally different cultural background we need a new identification to set new code of rules to protect our inner world of thick materia such as our ability to believe, to trust, to feel different emotions, to protect our right to gain the experience of our own choice not the one offered by the somebody interested. Such spheres as interactive Internet media, Social networks, Social attitude formed by Mass Media have to find their own way not to harm social consciousness but to avoid to be covered by the interested party.

References:

1. Murray, K. B., & Schlacter, J. L. (1990). The impact of services versus goods on consumers' assessment of perceived risk and variability. *Journal of the Academy of Marketing science*, 18(1), 51-65.
2. Bateson, J. E. G. [1977] Do We Need Service Marketing. *Marketing Consumer Services: New Insights*, 77-115.
3. Loveloock, C. H. (1979). Theoretical contributions from services and nonbusiness marketing (pp. 147-165). Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.

4. Shostack, G. L. (1977). Breaking free from product marketing. *The Journal of Marketing*, 73-80.
5. Aspinwall, L. V. (1961). Four marketing theories. Bureau of Business Research, University of Colorado.
6. Rathmell, J. M. (1966). What is meant by services?. *The Journal of Marketing*, 32-36.
7. Guseman, D. S. (1981). Risk perception and risk reduction in consumer services. *Marketing of services*, 20044.
8. Weinberger, M. G., & Brown, S. W. (1977). A difference in informational influences: services vs. goods. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 5(4), 389-402.
9. George, W. R., Weinberger, M. G., & Kelly, J. P. (1985). *Consumer risk perceptions: Managerial tools for the service encounter. The Service Encounter: Managing Employee Customer Interactzons in Service Businesses*. Lexington, MA: Lexington Books.
10. Brown, J. R., & Fern, E. F. (1981). Goods vs. services marketing: A divergent perspective. *Marketing of Services*, Chicago, 1981, 205-207.
11. Wyckham, R. G., Fitzroy, P. T., & Mandry, G. D. (1975). Marketing of services an evaluation of the theory. *European Journal of Marketing*, 9(1), 59-67.
12. Enis, B. M., & Roering, K. J. (1981). Services marketing: Different products, similar strategy. *Marketing of services*, 1, 3.
13. Hollander, S. C. (1979). Is there a generic demand for services?. *MSU Business Topics*, 79(1), 41-46.
14. Levitt, T. (1969). Improving sales through product augmentation. *European Business*, 21, 5-12.
15. Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1985). A conceptual model of service quality and its implications for future research. *the Journal of Marketing*, 41-50.
16. Araujo L, Spring M (2006) Services, products and the institutional structure of production. *Industrial Marketing Management*, 35(7): 797–805
17. Callon M (1991) Techno-economic networks and irreversibility. In John Law (Ed.), *A sociology of monsters: Essays on power, technology and domination*, Routledge, London
18. Fisk RP, Brown SW, Bitner MJ (1993) Tracking the Evolution of the Services Marketing Literature. *Journal of Retailing* 69(1): 61–103
19. Lovelock CH (1983) Classifying Services to Gain Strategic Marketing Insights *Journal of Marketing*, 47(1): 9–20
20. Harker PT (ed.) (1995) *The Service Productivity and Quality Challenge*, 1–10. Norwell MA: Kluwer Academic Publishers
21. Hill P (1999) Tangibles, intangibles and services: a new taxonomy for the classification of output *Canadian Journal of Economics-Revue Canadienne D Economique*, 32(2): 426–446
22. Miller RL (2000) *Economics today: The micro view*, Boston: Addison Wesley
23. Chase R, Aquilano NJ (1992) *Production and Operations Management: A Life Cycle Approach*, 5th ed. Irwin: Homewood, Ill
24. Bowen J, Ford RC (2002) Managing service organizations: does having a ‘thing’ make a difference? *Journal of Management* 28(3): 447–69
25. Gadrey J (2000) The characterization of goods and services: An alternative approach. *Review of Income and Wealth*, 46 (3): 369–387
26. Zeithaml VA, Bitner MJ, Gremler DD (2006) *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm*, 4th Edition. McGraw-Hill, London
27. Pine BJ, Gilmore JH (1998) The Experience Economy. *Harvard Business Review* 76(4): 97–105
28. Neely A (2010) Exploring the Financial Consequences of the Servitization of Manufacturing. *Operations Management Research* – at press
29. Chase RB, Dasu S (2001) Want to perfect your company’s services? Use behavioral science, *Harvard Business Review* 79(6): 79–84
30. Vandermerwe S, Rada J (1988) Servitization of business: adding value by adding services. *European Management Journal* 6(4): 314–24
31. Baines T, Lightfoot H, Evans S, et al (2007), State of the art in product-service systems. *Journal of Engineering Manufacture*, Part B, pp. 1543–51
32. Vargo SL, Lusch RF (2006) *The Service dominant Logic of Marketing: Dialog, Debate and Directions*. ME Sharpe, New York
33. Vargo SL, Lusch RF (2004) Invited Commentaries on Evolving to a New Dominant Logic for Marketing. *Journal of Marketing* 68(1): 18–27
34. Vargo SL, Lusch RF (2008) Service dominant logic: continuing the evolution. *Journal of the Academy of Marketing Science* 36(1): 1–10

Shevchenko L. Ia.,
the first research degree obtainer

Zadnihranna T.S.
the first research degree obtainer

*Donetsk National University of Economic and trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky in
Kryvyi Rih, Ukraine*

ANALYTICAL PROVIDING OF STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT ACTIVITY OF CORPORATE ENTERPRISES

The Paper describes investigational conceptual principles of the analytical providing in marketing management for corporate enterprises. We are offering a conceptual analysis model in the system of strategic management for corporate enterprises activities.

Problem and its Correlation with Scientific and Practical Tasks

Activity of any corporate enterprises in the conditions when economic relations of market creates we need to use high-quality analytical base to prove the effective administrative decisions in the area of vagueness of the state external and internal economic environment, risk of business actions, rapid changes, economic legal the fields and others like that. It especially touches the enterprises of small and middle segment, strategic definiteness of vital functions that is especially actual. Information of expert estimations, when only the third of enterprises is sure in the future competitiveness, really does the deal. Through a strategic vagueness and absence of analytical proofs in relation to possibilities of rapidly changing resource balance and capital at different conjuncture positions, round 10 to 12 percent of the already created small enterprises can lose their business the first year of their existence. Without development of the grounded economic strategic/tactic management model of corporate enterprise the state can face a situation of the entity self-regulation lack base.

Researches and Publications Analysis.

Important fundamental basis of the analytical providing in control system by activity corporate enterprises are papers write by Bradul O.M., Mnikh e.v., Sopka V.V., Chumachenko M.G and etc.

In opinion of academician Mazaraki, A.A., a modern economic analysis changes the paradigm – from evaluation and statistical ones to the prognosis ones and shifts the emphasis in favor for optional administrative decisions in the risky vagueness.

Professor Mnikh e.v. marks that an analysis does not executes declarative and recording function, but just recommendation function, taking into account analytical conclusions and suggestions, comparative efficiency of administrative actions, variants of alternative projects.

The academician Chumachenko marks divides opinion of separate scientists, because the criterion of high-quality transformation of economic analysis is administrative orientation based On rapprochement of economic analysis and acceptance of administrative decisions, on the basis of achievement of their intercommunication.

As the administrative system we can understand control system, system which is managed and informative system. Otherwise, separate positions need greater attention and subsequent development.

Raising of task. The purpose of scientific research is forming of conceptual principles of forming of analytical base for the estimation of prospects of activity of corporate enterprises in the conditions of vagueness of market environment and creation of economic pre-conditions them steady development.

Thus becomes complex tasks: at first, we need to find determination of possibility of improvement to be able to use own resource potential and production capacities, organizational forms and management methods; secondly, the real terms coming from of rational ways of corporate enterprise strategic development and ways of strategic management activities.

Let's study material and results exposition. A management a corporate enterprise in the conditions of market environment foresees clear definiteness of perspective development,

scientifically grounded achievement approaches to meet the global aims. Such management is foreseen by definiteness of enterprise strategy for both aggregates of the self-weighted actions. Strategies which are followed by enterprises are concerned as activities and realized by a strategic management. Taking into account, that an analysis comes forward the functional subsystem of any management, in a strategic management such function is executed by a strategic analysis. Depending on the type of corporate enterprise, him structural structure, it is possible to select the basic types of his strategy character of types of activity:

a) business strategy, which consists in determination of aggregate of measures, directed on strengthening of competitiveness and protecting from the unproductive actions of internal and external factors;

b) functional strategy which is directed in support business strategy and formed for every direction of activity of enterprise (production, financial, marketing and others like that);

c) business strategy which determines the conduct of structural suspicious enterprises in achievement of him global purpose;

g) corporate strategy, what characteristic for the diversified companies and foresees integration of interests of all participants for achievement of cumulative effect in a competition, investing, overcoming of crisis thresholds, and others like that.

The general aggregate of different types of strategies of corporate enterprise is determined the aims of strategic management. For such as a management characteristic is:

-features of his conduct is on an of long duration prospect;

-high level of vagueness;

-high price, global character of consequences of the accepted strategic decisions.

Going out from semantic description, the strategic analysis of enterprise activities we can define object and method of the researches (figure 1).

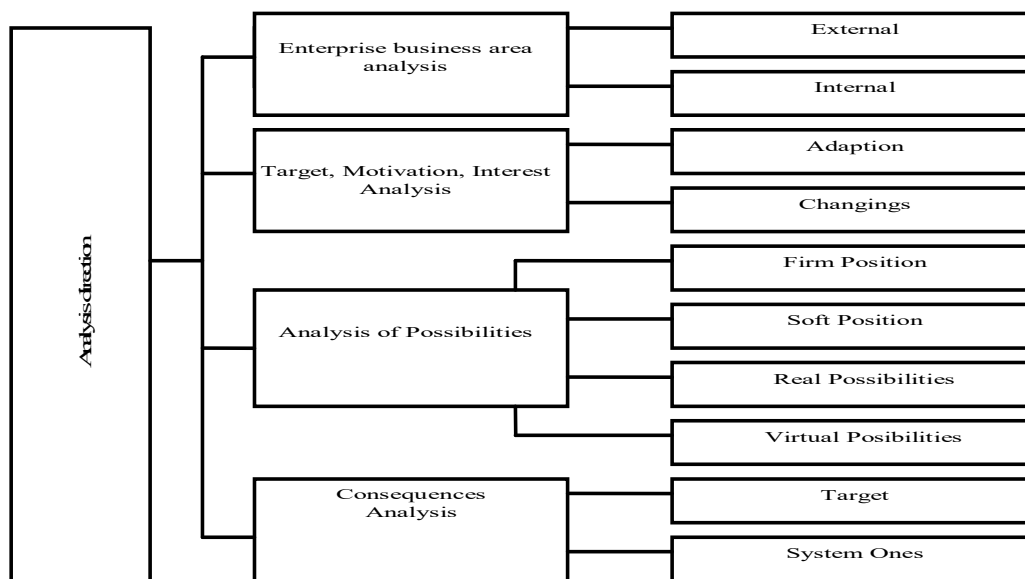


Figure. 1. Special purpose directions of economic analysis are in the strategic management of corporate enterprise activity

The analysis of environment of activity allows to set tendencies and conformities to law, features and regulations, which was folded and can show up in a long-term prospect. As a result of such analytical researches can be found out the priority spheres of business, limiting and stimulant factors of his development, operate objective and subjective factors of the expected period, inertia forces of development of internal and external economic environment.

It follows to conduct the analysis of aims, motivations, and interests of the strategic measuring, enplane adaptation to the state of affairs of internal and external economic long-term activity of enterprise with the purpose of receipt of maximal and stable profits in a perspective period. It will allow using positive experience and avoid errors managements in concrete economic situations, which can take place in a prospect.

It follows to conduct the analysis of expedience of changes of choice of new strategy from the account of alternative plans, hypothesis of possible consequences, sufficient of argumentation, persuasiveness, in relation to their utility for all participants of process, pragmatisms and risks achievement of the desired result.

The analysis of possibilities and ways of realization of new strategy of activity of enterprise includes estimation: strong and weak sides of participation of enterprise at the market, real and virtual possibilities, determination of threats and dangers. It follows to take into account that in the conditions of vagueness such estimations can be ambiguous. The underestimation of levels of vagueness negatively influences on pragmatisms and validity of select strategy. Persuasiveness of possibilities and ways will depend on the level of vagueness (an obvious enough prospect, prospect, has row of alternatives, prospect of range of vibrations and complete vagueness of prospect) which influences on probability of exact perception of new strategy. The real possibilities are estimated only in the field of obvious or alternative prospect and can be exactly enough expected, using the traditional methods of research of evolutionary changes (dynamic rows, optimization methods and models, methods of correlation and regression, grouping, and others like that). Virtual possibilities can be forecast after the variants of coincidence, which have casual character.

The analysis of internal strong and weak sides is conducted mainly on the base of comparison of ratings parameters of activity of enterprise after the criterion of competitiveness. Competition force of enterprise is determined on the basis of comparing of estimations of this enterprise to the basic competitors. The absolute value of competition force of enterprise will equal the sum of algebra of rejections of ratings parameters of activity of this enterprise and him main competitors.

Analysis of consequences of passing to new strategies it is expedient to conduct achievement of partial having a special purpose and system changes in a cut. Having a special purpose changes are expressed after priority direction of strategy (decline of energy capacity of products, automation of harmful and labour intensive works, and others like that) and measured the level of obtaining success in this vector of administrative actions. The result of system changes must be determined after the total results of positive and negative consequences of realization of new strategy for the internal and external economic environment of activity of enterprise.

Achievement of strategic aims of enterprise as the real, coordinated aggregate and sequence of administrative executions is determined through the system of planning. With passing to the market relations a planning role grew in connection with the vagueness of future changes internal and external economic environment of enterprise, by narrow-mindedness of resources and necessity of optimization of their use for achievement of the best results of strategic changes, providing of coordination of economic relations, for maintenance of proof competition positions of strategic advancement. It is necessary to notice that a plan is some unique not model of conduct, but orienteer of advancement, which it follows to adhere to, to decrease the risk of ineffective and chaotic actions. Planning can come forward not only the coordinator of administrative actions and conduct of all participants of economic process but also to enable to estimate the actions of vehicle of management both from positions of creative management and from positions of the created terms for achievement of the planned indexes. From positions of achievement of strategic aims of management it is possible to select three even planning (Figure 2).

The ground of plan-prognosis has for a purpose determination of high-quality result of achievement of strategic purpose (overcoming of financial crisis, achievement of proof competitiveness, brand-confession, and others like that) or probabilistic quantitative orients of strategic advancement most generalized. The long-term program of activity is the important instrument of measuring of irreversibility of economic course, allows to avoid considerable losses in the high-inertia economic systems. Exactly within the framework of such planning strategy of the long-term investing and crediting, strategy of business partnership, is determined, conception of reformation of business management and others like that.

It follows to examine an analysis in the system of planning two-plane: analysis of validity of the planned tasks; analysis of fulfilling the plans.

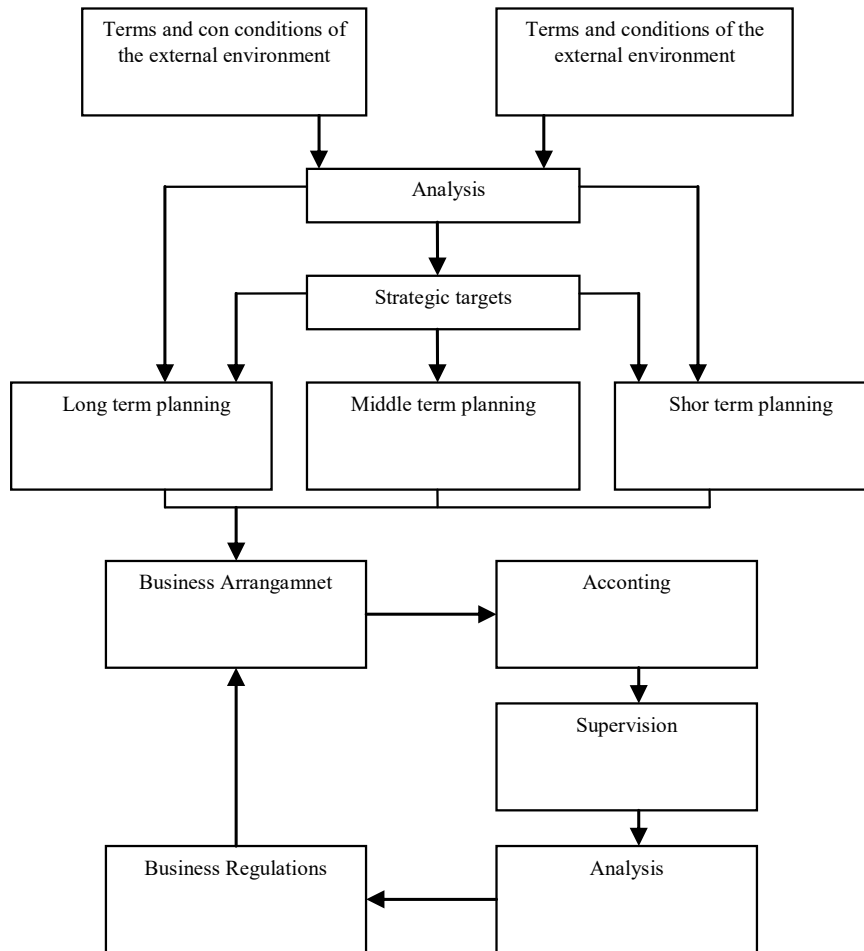


Figure 2. Planning of the strategic management system

The analysis of validity of plans-prognoses is conducted from point of estimation of quantitative and high-quality parameters of strategic purpose, which can be set on the basis of extrapolation of dynamic rows of change of economic indicators and found out tendencies or conformities (change of technical armed of labour, energy capacity of products, labour and other productivity) to law, or by an expert way. At presence of the powerful organizational system of analysis economics methods and models can be used. However, very often expert estimations come forward main orients of long duration strategy. It follows to mean that in the prognosis of plan it is important exactly to define a strategic course, his advantages and eventual consequences, as he underlies tactical planning. A priority direction of analytical researches at this level of planning is an analysis of situation at the market of capitals, products and labour and determination of perspective orients, on framework indexes.

Analysis of validity of indexes indicative, business-planning foresees more exact quantitative and high-quality estimation of basic indexes production-financial to activity enterprises, the change of which is determined after resource possibilities, production and financial end-point. The high level of balanced of change of economic potential is thus arrived at. At this level, planning is selected such sectors of analysis as: economic analysis, commercial analysis, socio-economic analysis, institutional analysis.

The analytical ground of operative plans-budgets foresees hard regulation of conduct of all participants of economic activity of enterprise after all aggregate of quantitative and high-quality indexes of change. It is stipulated that under the developed plan-budget the necessary amount of partner agreements and agreements of business collaboration, which are obligatory for implementation and violation of them has conditioned economic legal consequences, is formed. Exactly such hard regulation provides the effective functioning of enterprise. However, it follows to

mean that a failure to observe of those or other regulations is estimated simply negatively. Such estimation can it will be given only during the analysis of implementation of the planned tasks.

The analysis of implementation of the planned tasks is conducted upon termination of term of realization of the planned operations. For different levels, planning is used identical approach which consists in diagnostics and estimations of rejections of the actual state of parameters of activity from planned. Thus the results of positive or negative rejections can be estimated both from positions of failure to observe of the regulated conduct for diverse reasons and from positions of groundlessness of the planned regulations.

The analysis of implementation of the planned tasks is carried out in reverse direction from the estimation of operative plans-budgets to the estimation of implementation of plans-prognoses. The structure of analytical conclusions also diminishes in the same direction. If at the analysis of plans-budgets negative rejections are accompanied an adequate reaction to the subjective and objective plans, and the more so plans-prognoses can be amended to the indexes of plan (to to 5-years-old to the plan, on results fulfilling the plans of 1th, 2th et cetera years, and to the prognosis of plan – on results fulfilling the proper indicative plans).

Conclusions and Direction of Subsequent Researches

A selection of subsystems of the analytical providing of strategic management shows that corporate enterprise is the necessary and sufficient condition to provide of effective economic activities. The basic planes of analytical researches are a choice and ground of business strategy and development of plans-prognoses, tactical and operative business plans. The perspective design of conduct of enterprise is self-weighted instrumental in the choice of high-quality tool production-financial to the management.

References:

1. Bradul O.M. Analysis in the system of management of corporations activity : zb. sciences. pr. : [in 2th t.] / O.M. Bradul. it is Donetsk: Yugo-vostok, LTD, 2007.– S. 363 – 369.
2. Economic analysis : navch. posib. / [M.A. Bolyukh, V.Z. Burchevskiy, M.I. Gorbatyuk and in.; for the editor of akad. NAN of Ukraine, prof. M.G. Chumachenko.]. – [kind. 2-ge, pererobl. but dopovn.]. it is K. : KNEU, 2003. – 556 s.
3. Mnikh e.v. Philosophy of modern economic analysis / E.V. Mnikh : zb. sciences. pr. Special. vip // Finances, account and audit. ; vidp. editor V.G. Linnik. it is K. : KNEU, 2006. – 408 s.
4. Sopko V.V., Bradul O.M. Essence description of analysis of activity of corporations / V.V. Sopko, O.M. Bradul // Announcer Nac. un-ta «Lviv. politekhnik». – 2007. – Vip. ¹ 577. – S. 368 – 373.

15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Brovko K.A.,

Postgraduate student

Ternopilska V. I.

Doctor of Pedagogic Sciences, Professor

Borys Grinchenko Kyiv University (Ukraine, Kyiv)

CORPORATE CULTURE OF PERSONALITY: PSYCHOLOGICAL ASPECTS

Бровко К.А.,

аспірант

Тернопільська В.І.

д.пед.н., професор,

Київський університет імені Бориса Грінченка

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОСОБИСТОСТІ: ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

The author describes concepts «culture», «corporate culture», «corporate culture of personality». Determined the factors that influence on the formation of personality's corporate culture.

Key words: *corporate culture of personality, values, organization.*

У статті розкрито значення понять «культура», «корпоративна культура», «корпоративна культура особистості». Визначено фактори впливу на формування корпоративної культури особистості.

Ключові слова: *корпоративна культура особистості, цінності, організація.*

Актуальність. Проблема формування корпоративної культури особистості завжди викликала значний інтерес серед дослідників різних галузей наукового знання. Сучасні умови розвитку українського суспільства акцентують увагу на взаємозв'язку та взаємозумовленості моралі та моральності не лише в соціумі, але й у сфері освітніх послуг, оскільки завдання системи вищої освіти не повинно обмежуватися лише засвоєнням професійних знань, умінь. Реалізація основних засад корпоративної культури в освітньому середовищі вищого навчального закладу, на внутрішньому рівні утворює систему моральних цінностей не лише організації загалом, але й моральності кожної окремої особистості.

Джерельною базою аналізу проблеми стали наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних психологів, зокрема таких, як Т.Базаров, П.Вейл, В.Гневко, Л.Карамушка, Р.Кричевський, М.Мескон, Л. Орбан-Лембрик, Е.Шейн, зарубіжні психологи Хазел Роз Маркус (Hazel Rose Markus), Шинобо Китаямата (Shinobu Kitayamata) [16] та ін.

Метою статті є визначення психологічних аспектів формування корпоративної культури особистості.

Корпоративну культуру варто трактувати як систему спільних переконань, вірувань, цінностей, що слугує спрямуванням щодо підтримки корпоративної поведінки особистості.

Важливою особливістю корпоративної культури є те, що вона спрямовує поведінку особистості на виконання статутних завдань та підтримку певного рівня взаємовідносин між членами організації. Знання основ корпоративної культури надає можливість особистості інтерпретувати події, які відбуваються в межах організації, визначаючи найбільш значуще.

Як зазначає Ю.Балашова, корпоративна культура особистості є складною інтегративною якістю, яка визначає усвідомлення корпоративної ідеології, організації, прийняття корпоративних інтересів та стандартів поведінки, самоідентифікуючи себе з носієм корпоративних цінностей окремої організації [1]. Причому, науковці акцентують увагу на корпоративній культурі як сукупності найважливіших положень, стандартів, які сприймаються членом окремої організації та знаходять своє відображення у ціннісних орієнтаціях особистості та її поведінці [2; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 12; 13; 14; 17].

Корпоративна культура організації характеризується насамперед, своєрідним сприйняттям подій, образів, моделлю поведінки. Саме тому кожна окрема організація має

власну культуру і підпорядковується своїм внутрішнім законам та розпорядкам, що складаються у єдину цілісну систему.

Не менш важливими є також фактори впливу на формування корпоративної культури особистості. В діяльності окремої організації існують деструктивний, конструктивний вплив, тотальна уніфікація та де індивідуалізація. «Деструктивний вплив» виявляється у слабкому тиску корпоративної культури організації на культуру особистості. У даному випадку відзначається низький рівень організації упорядкування відносин, координації й контролю, що у свою чергу стає підґрунтям для повної автономії кожного члена організації, спрямовуючи його до задоволення лише власних цілей та інтересів.

Натомість, «конструктивний вплив» корпоративної культури на особистість забезпечує задоволення особистісних потреб та інтересів кожного члена організації, відносно високу лояльність один до одного. Означений вплив має й негативні наслідки, а саме зниження трудової мобільності. Відтак, як наслідок, виникає певна тривожність відносно змін у структурі організації.

Наступним проявом впливу є «партисипація». Вона характеризується командною взаємодією особистості та організації, де кожен прагне в максимальній мірі реалізувати індивідуальні здібності для досягнення загальної мети. У свою чергу, «тотальна уніфікація» є наслідком надмірного впливу, яка відбувається на фізичному, емоційному та когнітивному рівнях. Організація звільняє особистість від необхідності критичної рефлексії, забезпечуючи її інструкціями, нормами, правилами, й традиціями, що призводить до виснаження творчого потенціалу індивідів й підриває саму можливість формування, розгляду та прийняття альтернатив [3, с. 10].

Відтак, «деіндивідуалізація» особистості полягає у нав'язуванні та примусовому переконанні. В організації з означеним типом тиску все і завжди вирішує тільки одна високопоставлена людина. Як наслідок особистість потрапляє в абсолютну психічну залежність та втрачає свою індивідуальність, через поглинання її корпоративною культурою [15, с. 251].

Окреслюючи психологічні аспекти формування корпоративної культури особистості варто зазначити, що цей феномен є складною системою з наступними компонентами: *ціннісно-нормативний* (основні цінності, норми та правила); *організаційний* (формальна та неформальна організаційна структура, структура лідерства); *комунікаційний* (структура формалізованих и неформалізованих потоків, якість комунікацій); *соціально-психологічні відносини* (соціометрія, система ролей, конфліктність); *знаково-символьний* (міфи та легенди, корпоративні перекази); *зовнішня ідентифікація* (імідж, рекламні атрибути) [15]. Важливо, що саме ціннісно-нормативний компонент корпоративної культури відіграє ключову роль, тому, що основні принципи організації задають певний напрям для функціонування суб'єкта, а також визначають його норми та цінності.

Отже, ефективними умовами процесу формування корпоративної культури особистості виступають: усвідомлення індивідом потреби у корпоративній культурі; методичне забезпечення процесу формування корпоративної культури особистості; безперервність та послідовність процесу формування корпоративної культури; ефективність взаємодії суб'єктів організації; самореалізація особистості через громадську роботу в межах організації.

Наголосимо, що при цьому, важливим аспектом є створення гармонійної суб'єкт-суб'єктної взаємодії членів організації, врахування індивідуально-психологічних особливостей, якостей особистості (впевненість у собі та своїх можливостях, дисциплінованість, практичний досвід, гнучкість мислення, стресостійкість, організаторські, комунікативні здібності, творчий потенціал, уміння працювати в команді, лідерські якості, самоадаптація).

Висновки. Ураховуючи сказане вище, *корпоративну культуру особистості розглядаємо як важливий механізм, який впливає на вмотивованість, моральність, модель поведінки, самоідентифікацію особистістю себе, як члена певної організації.* Вона виступає

об'єднуючим елементом працівників в організації як для вирішення спільної мети та завдань, так і для досягнення власних цілей та орієнтирів. Чим вищий рівень корпоративної культури особистості, тим ефективніше вона продукується у зміст та характер спілкування з іншими суб'єктами організації та формування культурних норм поведінки.

Література:

1. Балашова Ю.В. Корпоративна культура майбутніх офіцерів прикордонників: компетентнісний підхід [Електронний ресурс] / Ю.В.Балашова // Наукові записки. Серія: Педагогіка. – 2011. – № 4. – Режим доступу : dspace.tnpu.edu.ua/bitstream/123456789/486/1/Balashova.pdf.
2. Виханский О.С. Менеджмент / О.С.Виханский, А.И.Наумов. – М. : МГУ, 1995.
3. Лазарев С. В. Корпоративне культура і управління знаннями в організації / С.В.Лазарев, М.С.Лазарев // Управління розвитком персоналу. – 2009. – № 2. – С. 108–112.
4. Петько Л.В. Англійська мова для студентів-психологів та дефектологів. Дидактичний матеріал для практичних занять та самостійної роботи студентів з іноземної мови зі спеціальностей: 6.010105 «Корекційна освіта (за нозологіями)», 6.030102 «Психологія», 6.030103 «Практична психологія»: навч. посібник для студентів, магістрантів, аспірантів. – К. : Талком, 2015. – 160 с.
5. Петько Л.В. Особистість. Соціум. Навчальне Середовище / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький держ. педагогічний університет імені Г.С.Сковороди». Педагогіка. Психологія. Філософія : зб.наук. пр. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 35. – С. 101–109.
6. Петько Л.В. Педагогічна сутність у визначенні поняття «освітнє середовище» / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»: збірник наукових праць. – Переяслав- Хмельницький, 2014. – Вип. 34. – С. 109–118.
7. Петько Л.В. Філософсько-лінгвістичні ідеї розуміння міжнародської комунікації у соціальному середовищі / Л.В. Петько // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна»: зб. наук. праць / укл. І.В.Ковальчук, Л.М.Коцюк, С.М.Новоселецька. – Острого : Вид-во Національного ун-ту «Острозька академія», 2015. – Вип. 53. – С. 309–312. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7827>
8. Петько С.М. Організаційний розвиток корпорацій в сучасній економіці / С.М.Петько // Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – Ужгород : ДВНЗ Ужгородський національний ун-т, 2015. – Вип. 4. – С. 100–103.
9. Тернопільська В.І. Культура особистісного самовизначення як предмет наукового дослідження / В.І.Тернопільська // Нові технології навчання, Т. 1. – Вип. 86. – 2015. – С. 160–163.
10. Тернопільська В.І. Мобільність особистості як предмет наукового дослідження / В.І.Тернопільська, Н.В.Чижова // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді : зб. наук. пр. – 2016. – № 20. –С. 234–243.
11. Тернопільська В.І. Структура професійної компетентності майбутнього фахівця / В.І.Тернопільська // Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного ун-ту. Серія: Педагогіка. – 2012. – № 9. – С. 208–213.
12. Тернопільська В.І. Довідник з виховної роботи зі студентами / В.І.Тернопільська, Т.В.Коломієць, І.О.Піонтківська. – Тернопіль : Навчальна книга. – Богдан, 2014. – 264 с.
13. Чернуха Н.М. Інтеграційна єдність навчання і виховання у сучасному освітньому просторі вищого навчального закладу / Н.М.Чернуха // Вісник Черкаського ун-ту. Серія «Педагогічні науки». – 2014. – № 24 (317). – С. 125–130.
14. Чернуха Н.М. Пріоритети успішної соціалізації особистості : акмеологічний підхід / Н. М. Чернуха // Акмеологія – наука XXI століття : матер. IV Міжнар. наук.- практ. конф. (м. Київ 30 травня 2014 р.). – К., 2014. – С. 47–52.
15. Элвессон М. Организационная культура / М. Элвессон ; [пер. с англ.]. – Харьков : Гуманитарный Центр, 2005. – 460 с.
16. Markus Hazel Rose. The Cultural Psychology of Personality [Web site] / Hazel Rose Markus, Shinobu Kitayama // Journal of cross-cultural psychology. –1998. – Access mode : <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0022022198291004>
17. Ternopil'ska V.I. The role of self-government in development of leadership qualities among students // V.I. Ternopil'ska // Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. – EDEX, Madrid, España, 2016. – P. 327–330.

Pashkova N.I.

Ph.D., Associate Professor,
Kyiv National Linguistic University (Ukraine, Kyiv)

RECONSTRUCTION OF CARPATHIAN CONCEPT OF HOUSE BASED ON NOMINATIVE MODELS

Пашкова Н.І.

к.філол.н., доцент

Київський національний лінгвістичний університет (Україна, м. Київ)

РЕКОНСТРУКЦІЯ КАРПАТСЬКОГО КОНЦЕПТУ ДІМ ЗА НОМІНАТИВНИМИ МОДЕЛЯМИ

The author presents a reconstruction of the concept HOUSE in the Carpathian dialects as area-based on the nominative models of verbalization classified on the basis of classical syntactic grammar.

Keywords: *concept HOUSE, Carpathian areal, nominative model, frame, slot, verbalization, nominative unit.*

Запропоновано реконструкцію концепту ДІМ у говірках мов карпатського ареалу на основі номінативних моделей вербалізаторів, класифікованих на основі класичної відмінкової граматики.

Ключові слова: *концепт ДІМ, карпатський ареал, номінативні моделі, фрей, слот, вербалізація, номінативна одиниця.*

У статті представлено матеріали, досліджені в монографії, присвяченій вивченню вербалізації культурного знака ДІМ у карпатському ареалі на тлі балкано-слов'янського етномовного континууму [2]. На попередніх етапах роботи було окреслено принципи номінації матеріальних артефактів [3] та здійснено етимологічний аналіз досліджуваної лексики з метою виявлення та подальшої типологізації номінативних моделей на основі класифікації, прийнятій у класичній відмінковій граматиці [1].

В основу типології номінативних моделей у роботі покладено принцип пропозиційності Б. Рассела та Р. Ленекера, ізоморфізму внутрішньої форми слова та речення О. Кубрякової, заснованого на положеннях когнітивної граматики Р. Ленекера, фреймової семантики Ч. Філмора, когнітивно-ономасіологічній теорії О. Селіванової. У зв'язку номінації з предикацією номінативна модель трактується в роботі як засіб переходу від судження про позначуване до його позначення номінативною одиницею. На підставі визнання ізоморфізму мови і мислення в цілому та пропозиційної структури фрейма як фрагмента ментальної одиниці й номінативної моделі як корелята її внутрішньої форми та презентації ними об'єктів дійсності на ментальному і вербальному рівнях для типології номінативних моделей взято за основу теорію семантики лінгвальних мереж і термінологію базових пропозиційних фреймів С. Жаботинської, що сягають «Категорій» Аристотеля, де виділено 10 універсальних предикатів – підґрунтя сучасних дефініцій частин мови, семантики відмінків та типології висловлювань. Поєднуючи принципи структурної та когнітивної лінгвістики, С. Жаботинська визначає п'ять базових фреймів (предметний, акціональний, посесивний, таксономічний та компаративний) з відповідними субфреймами та слотами, що можуть використовуватися для побудови моделі концептуальної структури як основи відповідного лексико-семантичного поля.

Оскільки і фрейм як фрагмент ментальної одиниці, і номінативна модель як корелят внутрішньої форми номінативної одиниці структуровані пропозиційно і на різних рівнях презентують той самий об'єкт дійсності, ми використовуємо принцип співвідношення пропозицій базових фреймів С. Жаботинської для типології номінативних моделей, на основі яких реконструюємо концепт ДІМ у мовах балкано-слов'янського етнокультурного континууму та діалектах його карпатського ареалу.

У дослідженні виявлено та зіставлено номінативні моделі діалектних назв полонинських споруд на карпатському ареалі, об'єднаному спільним типом матеріальної культури та системою господарювання, що історично склалася в умовах гірського відгінного пастівництва.

У результаті аналізу діалектних карпатських назв споруд виявлено 25 номінативних одиниць різного походження, поширених на всій території, а саме: *бачевина, бурдей, вакарка, гражда, зимарка, колиба, комарник, кошара, куча, обора, окіл, повітка, поята, притула, салаш, стая, стайня, стина, тимнатик, царок, шопа, хапчик, ярнатик, ятка*.

З'ясовано, що вербалізатори культурного знака ДІМ у карпатському діалектному ареалі утворені за 7 метонімічними номінативними моделями, у тому числі, за каузативною моделлю "дія – дім" – 6 назв (*гражда, обора, окіл, притула, царок, шопа*), за фінитивною моделлю "функція – дім" (*салаш, стая, струнка*), за інклюзивною моделлю "вміст – дім" (*комарник, кошара, повітка*) та за темпоративною моделлю "часовий відрізок – дім" (*зимарка, ярнатик, тимнатик*) – по 3, за пропрієтативною моделлю "господар – дім" (*бачевина, вакарка*) – 2 назви, за квалітативною моделлю "якість – дім" (*колиба*) та за моделлю "матеріал – дім" (*бурдей*) – по одній назві.

Структуру концепту ДІМ, реконструйовану на основі виявлених у карпатському ареалі номінативних моделей, представлено на табл.1.

Таблиця 1

Структура концепту ДІМ

Структурний рівень концепту	Фрейм	Слот	Номінативна модель
Ядро		фінитивний	"функція – дім"
Периферія	Предметний	квалітативний, темпоративний, квалітативний	"якість – дім", "часовий відрізок – дім", "матеріал – дім"
	Акціональний	каузативний, фінитивний	"дія – дім", "функція – дім"
	Посесивний	пропрієтативний, інклюзивний	"господар – дім", "вміст – дім".

На табл. 2. презентовано вербалізатори концепту ДІМ у мовах карпатського ареалу за номінативними моделями

Таблиця 2

Вербалізатори концепту ДІМ

Фрейм	Слот	Вербалізація
предметний	квалітативний	<i>колиба</i>
	квалітативний	<i>бурдей</i>
	темпоративний	<i>зимарка, iarnatic, tomnatic</i>
акціональний	фінитивний	<i>салаш, стая, стай, stîñă, струнка,</i>
	каузативний	<i>гражда, куча, обора, окол, притула, царок, шопа</i>
посесивний	інклюзивний	<i>комарник, кошара, повітка, поята, ятка</i>
	пропрієтативний	<i>бачевина, вакарка</i>

Таблиці 3–9 презентують лексичне наповнення та поширення номінативних моделей концепту ДІМ у мовах карпатського ареалу.

Серед ономазіологічних моделей назв пастуших споруд домінують метонімічні девербативи.

Класифікаційних, локативних і метафоричних моделей серед термінології вівчарської архітектури не виявлено.

Таблиця 3

Дериваційно-квалітативна модель «якість – дім»

№	Номінативна одиниця	Мотиватор	Поширення
1	<i>колиба</i>	* <i>kolebati</i> "коливати, колисати, хитати"	усі мови

Таблиця 4

Дериваційно-метонімічна темпоративна модель «часовий відрізок – дім»

№	Номінативна одиниця	Мотиватор	Поширення
1	<i>зимарка, зимарка, зимиште, зимовник, зимник, земник</i>	псл. <i>zima</i>	укр., сrb., болг.
2	<i>iarnatic</i>	<i>iarna</i>	румунська, українська
3	<i>tomnatic</i>	<i>toamñă</i>	румунська, українська

Таблиця 5

Дериваційно-метонімічна матеріалітивна модель «матеріал – дім»

№	Номінативна одиниця	Мотиватор	Поширення
1	<i>бурдей, бурдій</i>	фр. <i>*borda</i> “дошка”	укр., п., болг., схром.

Таблиця 6

Дериваційно-метонімічна каузативна модель «дія – дім»

№	Номінативна одиниця	Мотиватор	Поширення
1	<i>гражда</i>	півдсл. <i>градити</i> “будувати”	укр., схром., болг., ч., слвц., нлуж.
2	<i>обора</i>	псл. <i>*ob-vor-ъ</i>	усі мови, крім грецької
3	<i>окіл</i>	спсл. <i>околити</i> “обгородити довкола”	усі мови, крім грецької та алб.
4	<i>притула</i>	укр. <i>притулити</i>	укр. гуц.
5	<i>царок</i>	лат. <i>circus</i> “коло”	усі мови, крім півдсл.
6	<i>шопа</i>	іє. <i>*(s)keu</i> “покривати”	укр., захсл. та сrb.

Таблиця 7

Дериваційно-метонімічна фінітивна модель «функція – дім»

№	Номінативна одиниця	Мотиватор	Поширення
1	<i>салаш</i>	уг., тюрк. <i>száll</i> “зупинятися на ночівлю”	усі мови, крім грецької
2	<i>стая</i>	іє. <i>stavitu</i>	усі мови
3	<i>струнка</i>	іє. <i>*sreu-</i> “тексти”	усі мови

Таблиця 8

Дериваційно-метонімічна пропрієтативна модель «власник – дім»

№	Номінативна одиниця	Мотиватор	Поширення
1	<i>bacóvka, бачовіско, bačovisko, бачевина, бачена, бачило, бачія, бачило, бачілиця, бачія</i>	схв. <i>бача</i> “батько, старший брат”	укр., п., ч.морав., сrb., мак., болг.
2	<i>вакарка</i>	<i>вакар</i> , схром. <i>vaca</i> “корова”	укр., п., ч.морав., сrb., мак., болг.

Таблиця 9

Дериваційно-метонімічна інклюзивна модель «вміст – дім»

№	Номінативна одиниця	Мотиватор	Поширення
1	<i>комарник</i>	рум. <i>sotoařă</i> “скарб”	усі слов., угорська, схром.
2	<i>кошара</i>	спсл. <i>koř</i> “плетена ємність”	усі слов., угорська, схром.
3	<i>повітка, поята, ятка</i>	псл. <i>*jeři</i> “ловити, хапати, брати”	усі слов., угорська, схром.

У групі каузативних моделей переважає підтип «загороджувати – загорода» на позначення споруд для худоби.

Визначено, що карпатські назви карпатських споруд генетично диференційовані, але локалізовані суцільно на всьому просторі, що відображає монолітність мовного ареалу, заснованого на єдності матеріальної культури.

Виявлено, що носіями карпатських говорів дім уявляється як належний комусь артефактний контейнер, що характеризується певним призначенням, зокрема, сезонним, якістю та матеріалом. Порівняно з загальномовними, ареальний концепт демонструє

фрагментарність, зумовлену його периферійним місцем на аксіологічній шкалі у світогляді носіїв карпатської архаїчної культури.

Література:

1. Пашкова Н.І. Етимологічний аналіз у лінгвоконцептуальних дослідженнях / Н. І. Пашкова // Науковий вісник кафедри Юнеско КНЛУ. Серія Філологія. Педагогіка. Психологія. – К. : Вид центр КНЛУ, 2013. – Вип. 27. – С. 32–39.
2. Пашкова Н.І. Номінативні моделі культурного артефакту ДІМ у мовах карпатського ареалу балкано-слов'янського континууму [монографія] / Надія Ігорівна Пашкова. К. : Вид. центр КНЛУ, 2014. – 278 с.
3. Пашкова Н.І. Принципи номінації мовних одиниць з етнокультурним компонентом семантики / Н. І. Пашкова // Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія : Філологія. – К. : Вид. центр КНЛУ, 2010. – Т. 13. – № 2. – С. 95–102.
4. Петько Л.В. Національний компонент у формуванні професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Наукові записки : [збірник наукових статей] / М-во освіти і науки України, Нац. пед. ун-т імені М.П.Драгоманова ; укл. Л.Л.Макаренко. – К.: Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2014. – Випуск СХVII (117). – С. 125–135. (Серія педагогічні та історичні науки)
5. Петько Л.В. Філософсько-лінгвістичні ідеї розуміння міжлюдської комунікації у соціальному середовищі / Л.В. Петько // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна» : зб. наук. праць / укл. І.В.Ковальчук, Л.М.Коцюк, С.М.Новоселецька. – Острог : Вид-во Національного ун-ту «Острозька академія», 2015. – Вип. 53. – С. 309–312.

Wu. Xingmei,

Postgraduate student, Faculty of Arts

Iryna Hlazunova

Ph.D., Associate Professor

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

TEACHING METHODS OF MASTERS IN MUSICAL-PEDAGOGICAL PROFILE IN INSTRUMENTAL CLASS

У Сінмей

аспірантка факультету мистецтв НПУ імені М.П.Драгоманова

Глазунова Ірина

к.пед.н., доцент

НПУ імені М.П.Драгоманова (Україна, м.Київ)

МЕТОДИ НАВЧАННЯ МАГІСТРАНТІВ МУЗИЧНО-ПЕДАГОГІЧНОГО ПРОФІЛЮ В ІНСТРУМЕНТАЛЬНОМУ КЛАСІ

The article discusses the using problem-based methods and exploratory nature, interactive methods variety for teaching process (discussion, brainstorming, round tables, project method), which serve the creative and active formation of student. Described «practical performance Parallels method»; next method called "verbalization of artistic pieces content" focused on achieving deep student's awareness of the inner artistic images nature; comparative and comparative methods.

Key words: *teaching methods, undergraduate musical-pedagogical profile, learning in instrumental class.*

У статті розглянуто використання методів проблемного (або проблемно-пошукового) характеру, різноманітних інтерактивних методів навчання (дискусія, «мозкова атака», круглі столи, метод проектів тощо), що слугує формуванню творчо-діяльнісних якостей магістранта. Запропоновано «метод ескізно-практичних виконавських паралелей»; метод «вербалізації змісту художніх творів» та методи колегіально-оцінювального характеру забезпечують розвиток професійно-особистісної рефлексії студентів магістратури.

Ключові слова: *методи навчання, магістранти музично-педагогічного профілю, навчання в інструментальному класі.*

Актуальність статті. Одним із основних завдань методичного забезпечення магістрантів музично-педагогічного профілю є оновлення змісту музично-фахового навчання, запровадження ефективних методів навчання в процесі підготовки майбутніх фахівців. Від впровадження необхідних методів навчання в підготовку магістрантів, залежить успішність всієї підготовки майбутніх учителів.

Навчання в інструментальному класі є однією з необхідних фахових дисциплін на факультетах мистецтв педагогічних університетів. Від ефективності інструментально-виконавської підготовки багато в чому залежить майбутня успішна діяльність учителя мистецьких дисциплін. Таким чином, вибір методів навчання і логіка їх застосування характеризує стиль поведінки і діяльності суб'єктів освітнього процесу. До проблеми класифікації методів навчання зверталися багато науковців, такі як: В.Андрєєв, Ю.Бабанський, І.Лернер, М.Скаткін, В.Загвязинський та ін. Але всі вони не висвітлюють процес підготовки студентів магістерського кваліфікаційного рівня, не розглядають процес інструментально-виконавської підготовки магістрантів музично-педагогічного профілю. Тому актуальність висвітлення та опрацювання методів навчання магістрантів в інструментальному класі факультетів мистецтв педагогічних університетів набула великого значення.

Виклад основного матеріалу. Сучасна трактовка категорії «методи навчання» відрізняється акцентуванням спільної діяльності викладача і студентів, їх суб'єкт-суб'єктних взаємовідносин. Під методами мистецького навчання в сучасній педагогічній науці розуміють «упорядковані способи взаємопов'язаної діяльності викладача й студентів, спрямовані на розв'язання художньо-навчальних і художньо-виховних завдань» [7, с. 137]. Передбачається, що студент – далеко не тільки об'єкт художньо-педагогічного впливу, а насамперед, активний суб'єкт учіння, який свідомо підходить до розвитку власних умінь і навичок в мистецькій діяльності [2; 8; 9; 10; 11].

При підготовці магістрантів в інструментальному класі, з метою розвитку відчуття стилю нами опрацьовано «метод ескізно-практичних виконавських паралелей». Він пов'язаний із «методом формотворчо-стильовим заглибленням» і сприяє широкому цілісному охопленню магістрантами формотворчих ознак композиторського стилю та детальному виконавському опрацюванню окремих музичних творів. Використання цього методу забезпечує: 1) проходження великої кількості музичного матеріалу за обмежений час, що сприяє накопиченню слухацького досвіду та музично-естетичному розвитку магістрантів; 2) активне виконавське опрацювання музичного матеріалу, що впливає на реалізацію єдності естетичного переживання магістрантами окремих художніх структур та їх деталей і проникнення в їх взаємозв'язок, в цілісність композиторського стилю; 3) практично-творчу роботу магістрантів над музичним твором, що сприяє застосуванню самостійних підходів у процесі відтворення стильових і жанрових характеристик творчості композитора з метою становлення індивідуального художньо-педагогічного стилю.

За допомогою *методу аналогії* розвиваються інтеграційні уміння магістрантів «на основі встановлення подібності між об'єктами спрямовується на реалізацію дидактичних цілей» [6, с. 214; 7]. При цьому засвоєння нової професійної інформації, конкретизація, усвідомлення мистецького матеріалу уможливорює застосування інтеграційних умінь.

В історії розвитку музично-педагогічної освіти спрямованість на досягнення універсальності в галузі музичного мистецтва будувалась на варіативному підході до змісту підготовки майбутнього вчителя, що передбачає формування здатності фахівця до варіативної реалізації всебічних професійних знань. Отже, педагогічна мобільність магістрантів музично-педагогічного профілю розуміється як їх здатність до застосування варіативних підходів, методів у педагогічній діяльності, що дозволяє гнучко реагувати на різні педагогічні ситуації, готовність до оперативного вибору та застосування оптимальних способів розв'язання будь-яких педагогічних завдань [4].

Методом, притаманним сучасним вимірам мистецького навчання, визнано *вербалізацію змісту музичних творів*. Цей метод зорієнтовано на досягнення глибокого усвідомлення магістрантом внутрішньої сутності художніх образів, характеристику їх смислового наповнення. Дієвість даного методу доводиться можливістю активізації мистецької уваги студента, стимулювання багаторазового сприймання образу, спонукування до художньо-образного мислення, де словесний компонент відіграє значну роль, дозволяючи магістранту глибше, повніше усвідомити зміст твору і в цілому, і в деталях.

Порівняльно-оцінювальні методи у художньо-виконавської діяльності магістрантів забезпечують розвиток професійно-особистісної рефлексії (В.Орлов), що являє собою спрямованість свідомості магістранта на власні думки і почуття, оцінку результатів художньо-педагогічної діяльності.

Вирішальним фактором активізації навчальної діяльності магістрантів є розвиток їх здатності до самостійної роботи. Пріоритетності набувають такі методи роботи як проблемно-пошукові лекції, де створюються ситуації, що спонукають магістрантів до самостійно-творчих пошуків. Широкого розповсюдження набувають індивідуально-групові заняття, які передбачають навчальні дії декількох магістрантів на індивідуальному занятті з метою сумісного обговорення мистецьких проблем та аналізу навчальних успіхів своїх однокласників [3]. Студенти залучаються до аналізу науково-методичних джерел, музичної літератури, поточного концертного життя міста, написання мистецтвознавчих рецензій (усних і письмових), написання міні-рефератів, участі у науково-практичних дискусіях.

У процесі навчання магістранти мають удосконалювати здатність до цілісного охоплення наукових проблем, мистецьких і педагогічних явищ. Для цього широко використовуються *методи колегіально-оцінювального характеру*. Суттєвого значення набуває реалізація вимог щодо самостійного створення майбутніми фахівцями виконавських інтерпретацій й вибору власного педагогічного репертуару, проведення відкритих занять із учнями, цілісне завершення магістерської роботи. Велике значення у вирішенні завдань методичного забезпечення на магістерському рівні має педагогічне акцентування індивідуальних нахилів студентів, урахування їх жанрово-стильових переваг, орієнтація на певні уподобання щодо емоційно-образного змісту розучуваних творів.

Колегіально-оцінювальний блок вбирає в себе методи, що забезпечують формування партнерсько-колегіальних взаємостосунків. Так, в навчальному процесі передбачається застосування *художньо-творчих методів*, серед яких створення різних варіантів інтерпретації музичного твору ґрунтується на творчих засадах опрацювання матеріалу, а художнє виконання етюдів сприяє формуванню у студентів мистецьких умінь і навичок, розвитку їх художньо-виражальних можливостей та інтерпретаційної культури [2, с. 210]. Так, *варіантне опрацювання художнього матеріалу* виступає ефективним засобом залучення магістранта до творчого опрацювання образного змісту твору. У зазначеному контексті особливого значення набуває залучення магістрантів до різних видів *композиторської творчості*, що, за А.Душним, включає певні, взаємопов'язані одна з однією стадії, діяльність в межах яких залежить від індивідуальних можливостей магістрантів.

Висновки. Підсумовуючи сказане вище, можемо висловити думку, що завдяки використанню зазначених методів навчання, а саме: *проблемного, або проблемно-пошукового характеру, інтерактивних методів, порівняльно-оцінювальних та художньо-творчих методів* («ескізно-практичних виконавських паралелей», «вербалізації змісту музичних творів» тощо) інструментально-виконавська підготовленість магістрантів музично-педагогічного профілю набуває цілеспрямованого напрямку, формуються необхідні спеціальні знання, вміння та навички майбутніх фахівців, що є підґрунтям їх майбутньої ефективної професійної діяльності.

Література:

1. Баренбойм Л.А. Еще раз о формировании личности молодого исполнителя / Л.А.Баренбойм // Музыкальная педагогика и исполнительство. – Ленинград : Музыка, 1974. – С. 206–216.
2. Глазунова І.К. Особливості інструментально-виконавської підготовки майбутніх учителів музики в умовах модульно-рейтингової системи навчання / І.К.Глазунова // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка №7 (194). – Луганськ : ЛНУ, 2010. – С. 72–78.
3. Гуральник Н.П. Новий погляд на інтеграційні процеси в класі фортепіано / Н.П.Гуральник // Теорія і методика мистецької освіти: зб. наук. праць / ред. кол. О.П. Щолокова та ін. – К. : НПУ, 2004. – Вип 1 (6). – С. 59–66.
4. Єременко О.В. Теорія і методика підготовки магістрів музичного мистецтва в педагогічних університетах: дис. докт. пед. наук ; спец. 13.00.02 / Ольга Володимирівна Єременко. – Київ, 2010. – 502 с.
5. Орлов В.Ф. Професійне становлення майбутніх вчителів мистецьких дисциплін: Теорія і технологія : монографія / В.Ф.Орлов – К. : Наукова думка, 2003. – 262 с.

6. Падалка Г.М. Педагогіка мистецтва (Теорія і методика викладання мистецьких дисциплін): навчальний посібник / Г.М.Падалка. – К. : Освіта України, 2008. – 274 с.
7. Пет'юко Л.В. Метод аналогії як засіб підвищення якості процесу навчання в умовах університету / Л.В.Пет'юко // Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Педагогічні науки: зб. наук. пр. – Вип. 2. – Бердянськ : ФО-П Ткачук О.В., 2016. – С. 158-163.
8. Щолокова О.П. Новітні підходи та технології у професійній підготовці вчителя мистецьких дисциплін // Innovative processes in education: Collective monograph. – AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland, 2017. – P. 238–246.
9. 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») // 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.
10. 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. Psychology. Pedagogy and Education. – Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE, 2016. – P. 395–398.
11. Shcholokova O.P. Art and pedagogical designing as a means of improvement of Music teacher's professional preparing // Economics, management, law: socio-economical aspects of development: Collection of scientific articles. Vol. 2. Psychology. Pedagogy and Education. – Edizioni Magi – Roma, Italy. – 2016. – P. 265–268.

Khomenko Leonid

Institute of Problems on Education National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine

EMOTIONALLY VALUABLE COMPONENT OF MOTIVATION TO MUSIC TEACHING IN STUDENTS OF PEDAGOGICAL COLLEGES

Хоменко Л.В.

аспірант

Інститут проблем виховання НАПН України

ЕМОЦІЙНО-ЦІННІСНИЙ КОМПОНЕНТ МОТИВАЦІЇ ДО МУЗИЧНО-ВИКЛАДАЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СТУДЕНТІВ ПЕДАГОГІЧНИХ КОЛЕДЖІВ

The features of student's emotional sphere are presented; emotions and their features in adolescence are considered. Emotionally-valuable component is described as one of the main in the process of students' motivation formation of pedagogical colleges to Music teaching

Keywords: *personality, student, pedagogical college, emotional component*

Розкрито особливості емоційної сфери особистості студента коледжу. Розглянуто емоції та їх особливість у юнацькому віці. Висвітлено емоційно-ціннісний компонент як один із основних у процесі формування мотивації у студентів педагогічних коледжів до музично-викладацької діяльності

Ключові слова: *студент, коледж, емоційно-ціннісний компонент, особистість, емоції.*

Актуальність статті. Погоджуємося з думкою О.О.Морозової, що «орієнтація лише на мистецький професіоналізм, недооцінка необхідності формування мотивації педагогічної діяльності у майбутніх учителів музики суттєво ускладнює їх адаптацію у майбутній професійній діяльності [6, с. 2]». Вчена у дисертаційному дослідженні довела, що інтегруючим методом формування мотивації музично-педагогічної діяльності у майбутнього учителя музики є метод її ціннісно-сислової організації, реалізація якого полягає у визначенні рівня усвідомлення ним значущості власної музично-педагогічної діяльності; передбаченні того особистісного смислу, який може мати для нього ця діяльність; визначенні на цій основі способів і прийомів фахової підготовки, в процесі якої буде здійснюватися становлення, розвиток і вираження особистісно-сислового ставлення студента до музично-педагогічної діяльності [6, с.15]. Причому, основними критеріями діагностики стану сформованості мотивації педагогічної діяльності у майбутніх учителів музики науковцем окреслено: спонукально-орієнтовний (ступінь сформованості мотивів музично-педагогічної діяльності); особистісно-сисловий (з'ясовує міру усвідомлення майбутніми вчителями музики смислу педагогічної діяльності та визначення їх готовності до неї); когнітивний (визначає ступінь музично-теоретичної та методичної обізнаності студентів, уміння встановлювати й інтерпретувати причинно-наслідкові зв'язки); діяльнісно-творчий (оцінює ступінь практичної реалізації музично-педагогічних знань й умінь і забезпечує формування у

студентів уміння цілеспрямовано планувати, організовувати, регулювати, контролювати, аналізувати й оцінювати результативність власної музично-освітньої діяльності) [6, с. 14–15].

Мета статті. У площині наших наукових пошуків зупинимося на людських емоціях і механізмах емоційності, що неодноразово були предметом наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Емоції посідають особливе місце у регулюванні поведінки і виступають внутрішнім механізмом перетворення зовнішніх подразників на мотиви, вони є фундаментом для створення оптимальних умов пристосування і нормального функціонування організму. Особливості емоційного реагування певною мірою визначають своєрідність та неповторність творчої особистості.

Як пише Г.А.Баранова: «Вивчення різних форм прояву емоцій і їх функцій вимагає класифікації емоцій. В даний час психологія має у своєму розпорядженні цілу низку незалежних або частково взаємооб'єднаних класифікацій емоційних явищ» [12]. Спираючись на аналіз класифікацій емоційних явищ і наукові погляди багатьох дослідників про те, що емоції мають спрямованість на ціннісні об'єкти і пов'язані з їх реалізацією, вчена запропонувала класифікацію емоцій, підставою якої є вираз цінностей, а саме: моральні; соціальні; релігійні; гностичні; естетичні; практичні; романтичні; фізіологічні та ін.

Тому, теоретичний аналіз проблеми засвідчив, що дослідження емоційної врівноваженості творчих осіб є достатньо суперечливими. Психологи гуманістичного напрямку (А.Маслоу, К.Роджерс) висловлюють думку, що творчі особистості є емоційно стійкими та соціально зрілими, мають високу адаптивність [5; 10]. Водночас, частина дослідників (Г.Айзенк, О. Байер, Ч.Ломброзо) приписують творчим людям емоційну нестійкість, невраваженість, тривожність, високий нейротизм та низьку адаптивність [4]. Ми ж вважаємо що кожен з дослідників по-своєму правий з огляду на те, що йдеться про творчою особистістю, яка є надзвичайно самобутньою і не передбачуваною в залежності від свого життєвого досвіду.

Відтак, обізнаність у назвах емоцій та почуттів та їх характерних ознак у прояві; уміння емоційно реагувати; адекватна оцінка емоційних проявів оточуючих; стримання себе в конфліктних ситуаціях; відчуття краси, переживання радості, захоплення; здатність емоційно відкликатись на різноманітні вияви естетичного в навколишньому світі, але недостатня розвиненість цих якостей у студентів педагогічних коледжів, зумовила нас виокремити **емоційно-ціннісний компонент** як один з основних в процесі успішного формування мотивації до музично педагогічної діяльності у студентів педагогічних коледжів.

У процесі навчання студенти зіштовхується з низкою проблем, психолого-педагогічний аспект яких пов'язаний із пристосуванням до нової дидактичної ситуації, принципово відрізненої від шкільної, формами та методами організації навчального процесу про це наголошують Г. Хекхаузен, А. Леонтьєв, І. Бех, Р. Немов, А. Маркова та ін. [2; 3; 7; 8; 9; 13; 13; 14; 15]. Це призводить його до внутрішнього конфлікту емоційних переживань.

Емоційно-ціннісний компонент повинен майбутню трудову діяльність зробити засобом задоволення інтересів, потреб і розвитку власного потенціалу особистості, тому виступає стратегічним компонентом у структурі професійної ідентичності, націлений на формування позитивного самопочуття, забезпечує майбутньою фахову адаптацію та ідентифікацію особистості.

Наші дослідження показали, що студенти які навчаються у педагогічних коледжах на мистецьких факультетах переживають з приводу самих різних життєвих подій більш яскраво порівняно з іншими спеціальностями. Це стосується як і позитивних, так і негативних емоцій. Ці стани нестримної радості і глибокого відчаю можуть швидко змінювати один одного, переважно, навіть, протягом одного дня, їх настроїв рідко буває одноманітним, зазвичай він має перемінну динаміку.

Але, між тим, їх емоції і почуття більшою мірою відносяться до внутрішнього життя. Зовні ж вони виражаються в меншій мірі. І, навіть у відвертих бесідах студенти часто

говорять не про всі свої думки і переживання. Сказане підтверджується тезою української вченої О.І.Стріхар, що «логіка сучасної музично-естетичної освіти (як і логіка самого життя) вимагає чесного, відвертого, професійно грамотного, безкомпромісного, але разом з тим довірчого діалогу і диспуту зі старшокласниками (а ними, безсумнівно, вже є учні 8-х класів) із найбільш гострих проблемах сучасного музичного мистецтва» [11, с. 17].

До того ж, розвинута здатність до саморегуляції може запобігати виникненню перенапруження, відчуття спустошеності, вичерпаності своїх внутрішніх ресурсів. Спіноза вважав, що людина має пізнати власні афекти і пристрасті, але не для усунення їх, а для влади над ними. Однак освітні, кар'єрні та життєві перспективи в юнацькому віці є дещо завищені. У кожного другого випускника існує конфлікт у ціннісній сфері. Тоді як відчуті задоволення від праці дасть змогу лише наявність правильно сформованої системи професійних цінностей. У юності особистість вже має розуміти свої можливості та перспективи. В цьому віці кордону «емоційних» понять стають більш чіткими: Зафіксовано значне розширення словника емоцій у міру дорослішання і збільшення числа параметрів, за якими розрізняються емоції.

На основі аналізу проведених наукових розвідок ми визначили серед показників емоційно-ціннісного критерію такі: 1) наявність ціннісних орієнтацій, що визначають ставлення студента до себе та інших людей; 2) глибину та силу емоційних переживань у ситуаціях морального вибору; 3)

здатність керувати своїм емоційним станом; 4) рівень емпатії.

Отже, характеризуючи особливості емоційної сфери сучасних студентів педагогічних коледжів, необхідно, перш за все, відзначити її особливу вразливість, перемінність настрою та багатство емоційної сфери і т.ін. Особливості емоційної сфери підлітків проявляються також у розширенні паттернів емоційних переживань, збагачення їх палітри. Тому потрібно особливо звертати увагу на формування емоційного світу студентів, щоб в подальшому вони не стикалися з проблемами в своїй майбутній професійній діяльності.

Література:

1. Баранова Г.А. Способы фиксации эмоционально-ценностного компонента содержания образования в учебниках для начальных классов [Электронный ресурс] / Г.А. Баранова. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-fiksatsii-emotsionalno-tsennostnogo-komponenta-soderzhaniya-obrazovaniya-v-uchebnikah-dlya-nachalnyh-klassov>
2. Бех І.Д. Особистісно зорієнтоване виховання: науково-методичний посібник. – К.: ІЗМН, 1998. – 204 с.
3. Глазунова І.К. Формування умінь самостійної художньої інтерпретації музичних творів у майбутніх учителів музики в процесі інструментально-виконавської підготовки в умовах модульно-рейтингового навчання / І.К.Глазунова // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми: зб. наук. праць. – Київ – Вінниця, 2015. – Вип. 41. – С. 249–253.
4. Ломброзо Ч. Гениальность и помешательство / Ч.Ломброзо. – М., 1995. – С. 86–102.
5. Маслоу А. Самоактуализация личности и образование / А.Маслоу; [пер. с англ., предисл. Г.А.Балла]. – Киев – Донецк, 1994. – 52 с.
6. Морозова О.О. Методика формування мотивації педагогічної діяльності у майбутніх учителів музики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.02 «Теорія і методика музичного навчання» / О.О.Морозова. – Київ, 2011. – 20 с.
7. Петько Л.В. Виховний і професійний аспекти музично-педагогічної спрямованості навчання іноземної мови студентів ВНЗ у системі музично-педагогічної освіти / Л.В.Петько // Музика та освіта. - 2013. – № 3. – С. 14–18.
8. Петько Л.В. Новорічний позакласний захід «Happy New Year!» / Л.В.Петько // Іноземні мови. – 2008. – № 3. – С. 69–71.
9. Петько Л.В. Шляхи формування іншомовної соціокультурної компетенції студентів мистецьких спеціальностей ВНЗ у процесі фахової підготовки / Л.В.Петько // Проблеми підготовки сучасного вчителя: зб. наук. пр. Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. – Умань: ПП Жовтий О.О., 2012. – Випуск 6. – Частина 3. – Ч. 3. – С. 57–62.
10. Роджерс Н. Путь к целостности: человеко-центрированная терапия на основе экспрессивных искусств // Вопросы психологии / Н. Роджерс. – М.: 1995. – С. 132–139.
11. Стріхар О.І. Теоретико-методичні засади підготовки вчителя до формування творчих здібностей школярів в умовах інтеграції музичного навчання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / О.І.Стріхар. – Київ, 2015. – 40 с.

12. Щолокова О.П. Художньо-естетичне виховання школярів засобами художньої культури : навч. посібник / О.П.Щолокова – К. : УДКУ, 1993. – 80 с.
13. Khomenko Leonid. The organizational and methodical model of developing motivation for musical and teaching activities of students pedagogical colleges / Leonid Khomenko, Olga Shcholokova // Intellectual Archive. – Toronto : Shiny Word.Corp. (Canada). – 2017. – Vol. 6. (March/April). – No. 3.
14. Ternopil'ska V.I. Theoretical aspects of the phenomenon «aesthetic sense» / V.I.Ternopil'ska // Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. – P. 339–344.
15. Shcholokova O.P. Art and pedagogical designing as a means of improvement of music teacher's professional preparing / O.P. Shcholokova // Economics, management, law: socio-economical aspects of development: Collection of scientific articles. Volum – Edizioni Magi – Roma, Italy. – 2016. – P. 265–268.

Pet'ko Lyudmila

Ph.D., Associate Professor

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

THE DEVELOPMENT OF STUDENT YOUTH AESTHETIC CULTURE ON PROFESSIONAL DIRECTION

Петько Л.В.

к.пед.н., доцент

НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, Київ)

РОЗВИТОК ЕСТЕТИЧНОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ У ПРОФЕСІЙНОМУ ВИМІРІ

Examined the development of student youth aesthetic culture on professional direction; described the ways of students' aesthetic feelings formation.

Key words: *aesthetic culture, university, students, aesthetic feelings.*

Розглянуто розвиток естетичної культури студентів з позицій професійного вибору, формування естетичних почуттів студентської молоді.

Ключові слова: *естетична культура, університет, студенти, естетичні почуття.*

Усім відомо, що мотиви спонукають будь-яку діяльності особистості. Мотив – 1. Підстава, привід для якої-небудь дії вчинку; причина, спонука. 2. муз. Найменша ритмічна одиниця мелодії, що складається з двох-трьох звуків, об'єднаних логічним наголосом; // Мелодія, наспів, глас. 3. Тема, або ідея твору мистецтва. 4. Зразок, характерна особливість (малюнок, зображення тощо) [6, с. 230].

Мотив – спонукальна причина дій і вчинків людини (те, що штовхає до дії). Основний мотив – потреба [2, с. 51].

Потреба – 1. Необхідність у кому-, чому-небудь, що вимагає задоволення; потрібність // Умови, які змушують до чогось, спричиняють щось; // Необхідність або бажання робити щось, діяти певним чином... // Задовольняти (задовольнити) потребу (потреби) – забезпечувати кого-небудь чимсь необхідним, вдовольняти чиєсь бажання, прагнення [6, с. 844].

Отже, спираючись на те, що будь-яка діяльність людини спонукається мотивом, який мотивує особистість до виконання певної дії та вчинків, є джерелом дій (А.Рубінштейн), дослідивши змодельовану ієрархічну багатоступеневу піраміду різноманітних потреб людини за Маслоу (рис. 1), складники якої перебувають у діалектичному взаємозв'язку, де компоненти системи потреб внутрішньо програмують виховний процес ми з'ясували, що потреби естетичні [4] знаходяться на вершині цієї піраміди, займають сьому щабель, найвищу, до якої, скажімо так, треба «дорости», «дозріти» людині, а на першому місці – фізіологічні потреби; 2) потреби в безпеці; 3) спілкуванні, прихильності і любові; 4) потреба в оцінці і повазі; 5) потреби у самовдосконаленні; 6) потреба в знаннях і розумінні; 7) потреби естетичні.

Відтак, формування потреби у студентства ознайомлення із кращими зразками театральної, музичної, художньої, образотворчої та ін. культур, як засобу формування естетичної свідомості особистості, впливаючи на її емоційну, інтелектуальну, моральну, духовну

сфери, сприяє її гармонійному розвитку, є однією з форм у вихованні естетичної культури сучасної молоді та розглядається нами як актуальний і необхідний напрямок у навчально-виховній діяльності університетів.

Нами також було виокремлено такі складові поняття феномену «естетична культура»: 1) естетичне сприйняття; 2) художньо-образне мислення; 3) естетичні почуття (емоційні стани особистості, що виникають під впливом мистецтва або явищ дійсності); 4) естетичні потреби; 5) естетичні смаки; 6) естетичні ідеали; 7) художньо-творчі уміння та здібності особистості [7, с. 266].

Кожен навчальний предмет містить в собі ресурси для виховання естетичної культури студентів. Наприклад, якщо взяти такі дисципліни як «Інформаційні технології», «Фізика», «Математика», «Астрономія», скажімо, де «розмовляють» мовою формул, знаків і цифр, винагідно згадаємо першого програміста – Аду Августу Лавлейс, доньку Джорджа Гордона Байрона (1788–1824), англійського поета-романтика [11].

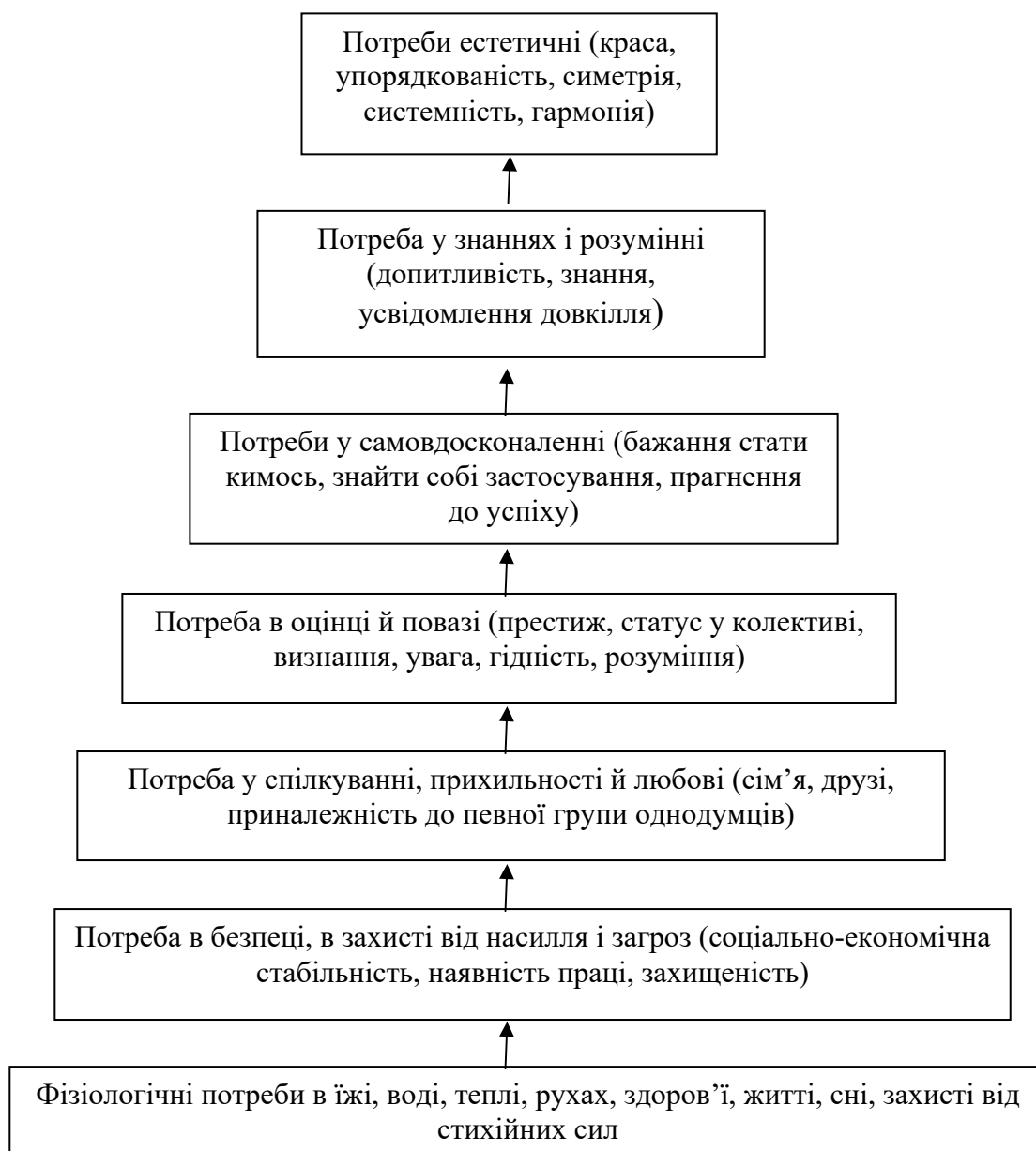


Рис. 1. Ієрархічна піраміда потреб людини (за А.Маслоу)

Під час лекції навести рядки поезії Байрона, присвячені донечці на фоні зіркового неба і зоряної музики, де світить зірка, названа на її честь. Для багатьох студентів це стане не тільки несподіваним відкриттям, а й залученням до художньої культури у сформованому таким чином естетичному середовищі, про що ми писали в попередніх публікаціях [9].

Досліджуючи проблему виховання естетичних почуттів особистості, професор В.І. Тернопільська виокремила 5 підходів: *Перший* – розуміння прекрасного як втілення Бога (абсолютної ідеї) у конкретних речах чи явищах; *другий* – розуміння людини як початку, джерела прекрасного; *третій* – у розумінні прекрасного передбачається природний прояв якостей явищ дійсності, близький до їх природних особливостей; *четвертий* – уявлення тих мислителів, які визначають прекрасне у співвідношенні особливостей життя з людиною як мірою краси; *п'ятий* – розуміння прекрасного постає з уявлення про те, що воно дійсно відтворюється у процесі зустрічі об'єктивних якостей з суб'єктивним сприйняттям людини [12, с. 340].

Водночас, вчена наголошує, що в цьому напрямку пройдено значний еволюційний шлях: від почуття гармонії і міри (у Г.Гегеля) до втілення В.Сухомлинським в практику загальноосвітньої школи ефективних форм, методів, засобів виховання естетичних почуттів. Додамо, що естетичні почуття збагачують, роблять різноманітним внутрішній світ людини, його духовні переживання, ставлення до оточуючих [10].

Естетичні почуття виникають під впливом явищ дійсності, природи. Тому, перебуваючи на польовій практиці чи в туристсько-краєзнавчій експедиції, спонукаємо студентів подивитися на дивні визерунки на скелях, фігури з каменю або переплетення рослин, зроблені природою. Але найбільші естетичні почуття викликає споглядання на небо. Удень – парад хмар, хмаринок, які схожі на чудацькі казкові персонажі, лелеку (тулуб – із хмари, а нога, яка ховається у хмарі, – сухе дерево біля занедбаного людьми озера). А вночі, біля студентського вогнища, з піснями під гітару відкривається загадковий зоряний космос.

Майбутнім історикам пропонуємо проглянути кінострічки, документальні фільми (пріоритетне місце ми віддаємо впровадженню української національної ідеї в процес виховання студентства), що присвячені історичним подіям і, які не залишають байдужими наших вихованців, формують естетичні ідеали, розвивають художньо-образне мислення [8].

Також естетичні почуття виникають і під впливом мистецтва. Хоча тут поєднуються естетичне сприйняття з естетичними почуттями. Якщо С. Прокоф'єв у симфонічній казці «Петя і вовк» «вдобразив поезію дитинства» [5, с. 336], де було закладено і педагогічну мету – ознайомити маленьких слухачів з інструментами оркестру, коли кожний персонаж має свій лейтмотив, що давало зрозуміло і дітям, і дорослим малювати музичній партитурі образи і ситуації дійства, то іншим прикладом може слугувати балет «Ромео і Джульєтта» С.Прокоф'єва, написаний у 1936 р., але прем'єра відбулася через чотири роки (що стало справжнім тріумфом С.Прокоф'єва) через незвичність форм музики композитора, артисти балету не зрозуміли музику балету «як несценічну, нетанцевальну..., словом, нездатну для театру» [5, с. 349]. Сама велика Г. Уланова-Джульєтта сказала «Нет музыки ужаснее на свете, чем музыка Прокофьева в балете», а також вийшла стаття «Сумбур проти музики» в газеті «Правда» від 28 січня 1936 р. про складність і незрозумілість музики опери Д. Д. Шостаковича «Леді Макбет Мценського повіту». Тобто, йдеться про естетичне несприйняття двох творів мистецтва.

Два балети. Але вони дуже різні. Балет С.Прокоф'єва – про вічне, всепоглинаюче кохання, тоді як балет Д.Шостаковича – про підступність, зраду, лицемірство кохання, але головні персонажі в них – Чоловік і Жінка.

Слід зробити акцент на тому, що при формування естетичної культури брати до уваги те, що більш за все турбує молодь, стає причиною переживань, депресій, тому що на цей вік приходиться і пік сексуальної активності людини.

Якщо ми згадаємо зі студентами будь якого напряму підготовки скульптури «Вічна весна», «Поцілунок» О.Родена (французький митець, який кинув виклик академічним канонам краси, у своїй творчості схилився до позачасових, загальнолюдських сюжетів), то виникають асоціації про «вічний сюжет Родена» – життя, кохання, чоловік і жінка – це вічні загальнолюдські цінності. Ми отримуємо безмежний океан чуттєвості від його скульптур, його гармонії досконалості.

Але, о диво!, сучасна молодь, яка навчається в університетах, з її інформатизованою свідомістю, скептицизмом, практицизмом, яка виросла і виховується під впливом урбанізації, щиро вірить в кохання і прагне справжніх, чистих відносин, прагне зустріти справжнє кохання.

До речі, «наряд чи знайдеться подібний Родену скульптор, який зумів би передати настільки достовірно магію злиття тіл і душ, обоженування Чоловіком Жінки і Її прийняття Його як саму Себе ...» [1].

На цьому хотілося б і закінчити наші міркування стосовно виховання естетичної культури у студентів, але в контексті сказаного раніше, спали на думку рядки вірша Р. Казакової «Ти мене кохаєш»:

Ты меня любишь, яростно, гордо, ласково.
Птицей парящей небо судьбы распластано.
Ты меня любишь. Болью моей испытана.
Знаю, не бросишь и не предашь под пытками.

Ты меня любишь.
Лепишь, творишь, малюешь!
О, это чудо!
Ты меня любишь...

Ночью дневною тихо придёшь, разденешься.
Узнан не мною вечный сюжет роденовский.
Я подчиняюсь. Радость непобедимая
Жить в поцелуе, как существо единое.

Ты меня любишь и на коне и в рубище.
Так полюбил я, что меня просто любишь ты.
Я забываюсь, я говорю: «Прости, прощай!»
Но без тебя я вечною гордой мукой стал. [3].

Література:

1. «Вечный РОДЕНОВский сюжет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://obiskusstve.com/141099574226061847/vechnyj-rodenovskij-syuzhet/>
2. Вовк Л. Українсько-англійський словник навчально-педагогічних понять та термінів : метод. пос. / укл. Л.Вовк, О.Падалка, Г.Панченко [та ін.]. К. : Український центр духовної культури, 2006. – 154 с.
3. Казакова Римма. Ты меня любишь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://stihi-russkih-roetov.ru/poems/rimma-kazakova-ty-menya-lyubish>
4. Кузьмінський А.І. Педагогіка вищої школи : навч. посібник / А.І.Кузьмінський. – К. : Знання, 2005. – 486 с. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua/books-text-4202.html>
5. Мартынов И. Сергей Прокофьев. Жизнь и творчество / И.Мартынов. – М. : «Музыка», 1974. – 560 с.
6. Новий тлумачний словник української мови : в 3 т. / [укл. В.Яременко та ін.]. – К. : Вид-во «Аконіт», 2008. – Т. 2. – 928 с.
7. Петько Л.В. Виховання естетичної культури студентів в умовах університету / Л.В.Петько // Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Серія: Педагогіка: зб. наук. пр. — Бердянськ : ФОП Ткачук О.В., 2017. – Вип. 1. – С. 262–268. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/14715>
8. Петько Л.В. Впровадження української національної ідеї в процес іншомовної освіти майбутніх педагогів / Л.В.Петько // Вища освіта України : теоретичний та науково-методичний часопис / засн. Інститут вищої освіти АПН України ; голов. ред. В.П.Андрущенко. – Київ : «Педагогічна преса», 2013. – № 2. – С. 68–74.
9. Петько Л.В. Педагогічна сутність у визначенні поняття «освітнє середовище» / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 34. – С. 109–118.
10. Петько Л.В. Педагогічні та виховні ідеї В.О.Сухомлинського у формуванні професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Наукові записки. Серія "Психолого-педагогічні науки" (Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя) / за заг. ред. проф. Є.І.Коваленко. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2015. – № 3. – С. 181-187.

11. Pet'ko L.V. Professionally oriented foreign language teaching environment in conditions of university. Lord Byron and Math students / L.V.Pet'ko // Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. – EDEX, Madrid, España, 2016. – P. 321–326.
12. Ternopilska V.I. Theoretical aspects of the phenomenon «aesthetic sense» / V.I.Ternopilska // Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. – P. 339–344.

Kravets Nina

Ph.D., Associate Professor

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

PREPARING MENTALLY RETARDED TEENAGERS AT LITERATURE LESSON FOR CREATIVE ACTIVITIES

Кравець Н.П.

канд. пед. наук, доцент

Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова

ПІДГОТОВКА РОЗУМОВО ВІДСТАЛИХ ПІДЛІТКІВ НА УРОКАХ ЛІТЕРАТУРИ ДО ТВОРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

The article deals with the factors that ensure the training mentally retarded teenagers at the Literature lessons to creative activity.

Key words: *mentally retarded teenagers, creative activities, Literature lessons, teaching methods, literature plays.*

У статті розглянуто чинники, що забезпечують підготовку розумово відсталих підлітків на уроках літератури до творчої діяльності.

Ключові слова: *розумово відсталі підлітки, творча діяльність, урок літератури, методи навчання літератури, літературні ігри.*

У сучасному світі особлива увага приділяється творчому розвитку кожної особистості. Людина, яка може продукувати ідеї, використовувати знання й уміння у нових ситуаціях, комфортно почуватися у нестабільних соціальних умовах – досить швидко і вдало соціалізується та адаптується у соціумі. Особливого значення питання творчого розвитку набувають для розумово відсталих учнів, насамперед підлітків через притаманні їм порушення психофізичного розвитку, що гальмують формування їх як конкурентно здібних, творчих особистостей, здатних до самовизначення, самореалізації, самовдосконалення.

Питання творчості, творчого розвитку особистості розглядали у своїх роботах філософи, зокрема К. Пігров, В. Цапок, В. Шинкарук, Л. Яценко та ін. Розвитку творчих здібностей, творчої активності у осіб різного віку присвятили роботи психологи Д. Богоявленська, Л. Виготський, А. Матюшкін, В. Моляко, В. Рибалка, В. Роменець, С. Рубінштейн, та ін. Не оминули питання, що стосуються розвитку творчості, творчої активності, творчих здібностей і педагоги (В. Андреев, М. Гончаренко, М. Данилов, Б. Коротяєв, А. Семенова, В. Сухомлинський, Т. Шамова та ін.). У «Філософському енциклопедичному словнику» за ред. В. Шинкарука творчість розглядається як продуктивна діяльність, а створення будь-яких явищ мистецтва чи ремесла називається творчістю, а всі «створювачі» – їх творцями.

Відомий український психолог В. Моляко, аналізуючи процеси творчості, звертає увагу на особливості їх становлення у підлітковому віці, що важливо й для розумово відсталих підлітків: «Саме у підлітковому віці при дослідженні процесів творчості слід звертати увагу не лише на особливості творчої особистості, а й на особливості розвитку цієї особистості у соціальній групі, особливості групових норм та цінностей» [2, с. 91–92].

Д. Богоявленська виділила одиницю аналізу творчості – феномен «ситуативно-нестимульовальної продуктивної діяльності, що лежить в основі здібностей до пізнавальної саморегуляції. На думку автора, ця здібність і визначає творчість.

В «Українському педагогічному словнику» С. Гончаренко вказує, що «творчість – продуктивна людська діяльність, здатна породжувати якісно нові матеріальні та духовні цінності суспільного значення. ... Тому на всіх щаблях школи ... слід звертати особливу

увагу на формування в учнів різноманітних, глибоких і міцних систем знань, на максимальну стимуляцію самостійної діяльності учнів, на розвиток стійких творчих інтересів, цілеспрямованості творчих пошуків, наполегливості під час виконання творчих завдань» [1, с. 326; 16].

Зважаючи на вище викладене, ми звернули увагу на створення творчого середовища на уроках літератури з метою підготовки розумово відсталих учнів до творчої діяльності. Навчально-пізнавальна діяльність з літератури, спрямована на розвиток творчого мислення і мовлення розумово відсталих учнів, розглядається нами як формування готовності до творчості, як створення навчального середовища, спрямованого на розкриття творчих якостей учнів. Звідси творчість для розумово відсталих підлітків – це здатність у процесі самостійної навчальної читацької діяльності на уроках літератури творити щось нове: зв'язне висловлювання у формі діалогу, монологу, усну або письмову творчу роботу, ілюстрацію до твору тощо. «Художній літературі як формі існування культури, належить провідна роль щодо можливостей поступового впливу на свідомість учня-читача, його емоційну та вольову сфери, на особистість в цілому» [16, с. 123; 11; 14].

Якщо дівчатка підліткового віку з діагнозом помірна або тяжка розумова відсталість можуть дуже гарно вишивати хрестом, коли потрібно враховувати кольори, рахувати кількість хрестиків кожного кольору, дотримуватися правильності їх поєднання та розміщення на частинах виробу, то чому не можуть творчо щось виконувати на уроках літератури учні з діагнозом легка розумова відсталість? Адже, як справедливо вказує С. Рубінштейн, «людина, яка навчилася щось робити, іноді в результаті сама стає іншою. Існує не лише залежність того, що вона собою являє, але й зворотня залежність» [15, с. 39].

Нам імпонує вислів Р. Хальмана щодо творчих здібностей: «Творчі здібності існують або потенційно, або актуально в кожній дитині, і творчість не обмежується одиночним талантом, вона властива всім і має широку амплітуду вияву – від простих творчих актів до геніальних витворів» [17, с. 135].

Тому ми звернули увагу на підготовку розумово відсталих учнів на уроках літератури до творчої діяльності зважаючи на чинники, які цьому процесу сприятимуть або навпаки, ускладнюватимуть. Готовність до творчості – намагання творити та здатність її виконувати, прагнення до творчої діяльності. Для розумово відсталих характерна безініціативність, байдужість, індиферентне ставлення до діяльності, обмежений пасивний і дуже бідний, примітивний активний словник; комунікативна фобія; невміння структурувати зв'язне висловлювання, що проявляється у порушеннях діалогічного й монологічного мовлення. Творчість же передбачає наявність знань, умінь, дій, оскільки творчість – це та ж самостійна діяльність. На уроках літератури проявляється у знаннях сутності твору, активній участі в аналізі твору; розуміння змісту прочитаного; умінні складати план прочитаного твору та переказати прочитане за планом. Вершина успіху – вибіркового самостійного переказ будь-якої частини тексту твору, інсценізація прочитаного чи відтворення епізоду твору в малюнках, виробках.

На читацьку діяльність розумово відсталих учнів негативно впливають як суб'єктивні, так і об'єктивні чинники, що знаходять відтворення у самостійній творчій діяльності школярів. Суб'єктивні чинники: наявність розумової відсталості, недостатня сформованість навички читання, відсутність інтересу до читання художньої та науково-пізнавальної літератури. Об'єктивні чинники склали: недостатнє використання педагогами інноваційних технологій навчання, недостатнє комплектування шкільних бібліотек дитячою літературою та пресою, низька зацікавленість батьків дитячим читанням [7, с. 58].

Аналіз даних медико-психолого-педагогічного обстеження 204 розумово відсталих учнів з родин та дітей-сиріт дозволив виділити дві групи школярів щодо наявності у них порушень і відхилень у фізичному та розумовому розвитку. 58% склали учні, у яких розумова відсталість супроводжувалася соматичними порушеннями. До другої групи увійшло 42% школярів, у яких розумова відсталість супроводжувалася нервово-психічними порушеннями [15, с. 131].

Творчість на уроках літератури можлива завдяки сформованості інтересу до читання літератури. Ми визначили три рівні читацьких інтересів у розумово відсталих школярів: ініціативний, стимулюючий, пасивний. До ініціативного рівня віднесли 13% респондентів, які без нагадування педагогів і шкільного бібліотекаря цікавилися художньою літературою, орієнтувалися в тематиці творів та визначали її за ілюстраціями на обкладинці; ініціювали самостійність у виборі творів для читання; самостійно стисло переказували зміст прочитаного та, що важливо, проявляли власне оцінне ставлення до вчинків героїв, описаних подій. Учні, яких віднесено до стимулюючого рівня (56%) постійно потребували допомоги з боку дорослих, активно використовували її у вигляді евристично спрямованих запитань, оскільки евристичні запитання недоступні розумово відсталим. Третій, пасивний рівень, склав 31% з числа обстежених, навичка читання у яких сформована на дуже низькому рівні. Школярі не виявляли інтересу до читання творів будь-якого жанру, допомогу не використовували [8, с. 238–239].

Протягом останнього десятиліття у зв'язку з певними об'єктивними та суб'єктивними причинами у спеціальних загальноосвітніх навчальних закладах для дітей з порушеннями розумового розвитку зменшилася кількість дітей, тому не стало можливим відкривати паралельні класи. Діти з різним рівнем розвитку пізнавальних можливостей, силою нервових процесів, різною фізичною та розумовою працездатністю навчаються в одному класі, що негативно впливає на їхню успішність, зокрема виконання завдань творчого характеру. виправити ситуацію допомагає дотримання принципу індивідуального підходу в роботі з кожним учнем: як із розгальмованим, так і з загальмованим. Завдяки індивідуальному підходу враховуються диспропорції у розвитку психічних функцій у дітей [4, с. 57].

Успішність навчання літератури в одному класі дітей з різним рівнем розвитку пізнавальних можливостей певним чином забезпечується педагогами поряд із загальними та спеціальними методами навчання застосування методів навчання літератури, зокрема евристичного, творчого читання, репродуктивного. Методи навчання літератури відіграють неабияку роль у психічному розвитку школярів. «... при одному й тому ж самому рівні знань та умінь інтелектуальний розвиток учнів може бути вищим або нижчим – залежно від умов та методів навчання. Через це оцінка застосування того чи іншого методу не може зводитися тільки до врахування освітнього ефекту і повинна включати в себе також і врахування його ефективності в психологічному розумінні, тобто з боку просування учнів у їхньому розумовому розвитку» [10, с. 197–198].

Зважаючи на те, що кожен метод навчання літератури складається з певних прийомів, завдяки яким він реалізується, з евристичного методу ми виділили прийоми, доступні розумово відсталим школярам. Належне поєднання і чергування методичних прийомів допомагає реалізувати завдання уроку, зокрема скоригувати притаманні розумово відсталим учням інтелектуальні порушення. У розумово відсталих порушення мислення проявляються насамперед у недорозвитку його евристичного начала. Бесіда евристичного спрямування, в ході якої відбувається процес руху думки школярів від неповних і неточних знань до повних і достовірних знань, є засобом збагачення знань, ефективним засобом розвитку мислення і мовлення, пізнавальної активності школярів. Бесіда евристичного спрямування виступає як пошуковий діалог, завдяки якому розвивається діалогічне мовлення, стимулююча відтворювальна уява, формуються уміння аргументовано доводити свої судження [3, с. 143–143].

Сприйняти сутність художнього твору допомагає метод творчого читання, що реалізується шляхом використання різноманітних методичних прийомів, спрямованих на корекцію притаманних розумово відсталим порушень та творчий розвиток школярів. Насамперед це читання в особах, читання під музику, виразно-художнє читання, бесіда з метою вияву враження учнів від прочитаного; переказ прочитаного, що допомагає готуватися до творчої діяльності. Передаючи думки автора твору (для розумово відсталих, як і для будь-яких інших читачів – це чужі думки), учні вчаться відповідати своїми словами,

творючи власний текст, сутність якого відповідає аналогу [6, с. 122–123]. Проявляється творчість, оскільки має місце розвиток діяльності з ініціативи самих підлітків.

Репродуктивний метод передбачає застосування різних прийомів, що забезпечують творчий розвиток школярів на уроках літератури, зокрема написання невеликих творів-мініатюр за вміщеними у підручнику завданнями, ілюстраціями до творів або репродукціями картин, за відеоматеріалами. Учні вчать аналізувати, порівнювати, узагальнювати, робити висновки, тобто засвоювати навчальний матеріал, оскільки творчі роботи, художнє розповідання, робота над словом спрямовані на розвиток творчих здібностей школярів [8, с. 151].

Враховуючи рекомендації вчених (А. Мельник, Є. Пасічник, О. Граборов, А. Аксьонова та ін.) про те, що літературні ігри сприяють формуванню мотивів і потреб до аналізу твору, який читається; вихованню бажання й прагнення правильно зрозуміти й відтворити прочитане у власному мовленні, на уроках літератури ми застосовували різноманітні види літературних ігор: індивідуальні, групові, колективні, що забезпечували корекцію розумових та емоційних порушень. Найефективнішими виявилися індивідуальні ігри, оскільки індивідуальні ігрові завдання найбільше сприяли дотриманню самостійності учнів завдяки розвитку у школярів здібностей для дотримання незалежних дій у процесі гри, формування власних суджень, прояву ініціативи, здатності до подолання труднощів, чим забезпечувався творчий розвиток школярів [5, с. 170].

Отже, стає очевидним, що підготовка розумово відсталих учнів до творчої діяльності на уроках літератури можлива за умови врахування як суб'єктивних, так і об'єктивних факторів, зокрема психофізичного стану підлітків і використання методів навчання літератури.

Література:

1. Гончаренко Семен. Український педагогічний словник. – К. : Либідь, 1997. – 376 с.
2. Здібності, творчість, обдарованість: теорія, методика, результати досліджень /За ред. В. О. Моляко, О. Л. Музики. – Житомир : Вид-во Рута, 2006. – 320 с.
3. Кравець Н.П. Евристичний метод на уроках літературного читання у роботі з розумово відсталими учнями // Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського пед. ун-ту імені Івана Огієнка. Серія соціально-педагогічна /за ред. В.О. Гаврилова, В.І. Співака. – Кам'янець-Подільський: ПП. «Медобори-2006», 2012. – 404 с. – Вип. ХХІ. В двох частинах. Ч.2. – С. 139–148.
4. Кравець Н.П. Індивідуальний підхід як основа корекційної роботи з розумово відсталими дітьми на уроках читання // Нова педагогічна думка: наук.-метод. журн. / гол. ред. М. Віднічук. – Рівне, 2006. – №3. – С. 55–59.
5. Кравець Н.П. Літературні ігри і виховання розумово відсталих учнів як активних читачів // Актуальні питання корекційної освіти. / Педагогічні науки: зб.наук.пр. /за ред. В.М. Синьова, О.В. Гаврилова. – Кам'янець-Подільський: ПП. Медобори-2006, 2015. – 348 с. – Вип. V. В 2-х т. – Том I. – С. 155–173.
6. Кравець Н.П. Метод творчого читання і формування читацької діяльності розумово відсталих учнів // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 19. Корекційна педагогіка та психологія. – Вип. 22: зб. наук. пр. – К. : Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2012. –С. 119–124.
7. Кравець Н.П. Особливості психофізичного розвитку розумово відсталих учнів та чинники, що ускладнюють їхню читацьку діяльність // Наукові записки. Серія «Психолого-педагогічні науки» (Ніжинський держ.ун-тет ім. Миколи Гоголя). – Ніжин : НДУ імені М. Гоголя, 2016. – №2. – С. 51–58.
8. Кравець Н.П. Репродуктивний метод на уроках літературного читання у роботі з розумово відсталими учнями // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 19. Корекційна педагогіка та спеціальна психологія: зб. наук. пр. – К. : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2013. – №24. – С. 145–152.
9. Кравець Н.П. Формування інтересу до читання у розумово відсталих учнів на уроках літературного читання /Н.П. Кравець //Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського пед. ун-ту імені Івана Огієнка. Серія соціально-педагогічна / за ред. В.О. Гаврилова, В.І. Співака. – Серія соціально-педагогічна. – Кам'янець-Подільський: ПП. «Медобори-2006», 2013. – 412с. Вип. ХХІІІ в трьох частинах. Ч.1. – С.234 - 242.
10. Леонтьев А.Н., Гальперин П.Я., Эльконин Д.Б. Реформа школы и задачи психологии. Новая система народного образования в СССР. – М. : Изд-во АПН РСФСР, 1960. – С. 197–208.
11. Овсієнко Л.М. Методика навчання переказів у 5-7 класах загальноосвітньої школи: навч.-метод. пос. – К. : Міленіум, 2011. – 181 с.
12. Петько Л. В. Стимулювання творчих здібностей підлітків засобами втілення образу казкового персонажу // Лялька як знак, образ, функція: М-ли Всеукр. наук-практ-конф. «Другі Марка Грушевського читання» /за ред. О.С.Найдена. – К.: ВД «Стилос», 2010. – С. 200–204.

13. Петько Л.В. Активізація творчого розвитку особистості учнів як фактор педагогічної майстерності вчителя іноземної мови / Л.В.Петько // Директор школи, ліцею, гімназії. – 2010. – № 2. – С. 99–103. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7840>
14. Петько Л.В. Педагогічна сутність у визначенні поняття «освітнє середовище» / Л.В.Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 34. – С. 109–118. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7452>
15. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – В 2 т. – М. : Педагогика, 1989. – Т. 1. – 488 с.
16. Kravets N.P. Readiness of Mentally Retarded Pupils-Teenagers to the Reader's Activity Mastering / N.P. Kravets // Intellectual Arhive. – 2015. – Volume 4. Num. 4 (July). Series "Education & Pedagogy". – Toronto : Shiny Word Corp. – P. 123–136. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/8413>
17. Hallman R. J. The commonness of creativity // Education theory, 1963, Vol. 13. № 2. p. 132-136.

**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. <u>EDEX</u> , 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. <u>Anchor Press Ltd</u> , 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. <u>Les Editions L'Originale</u> , Paris, France	28 Июня 2017	Июль 2017
Актуальные вопросы социальной педагогики. <u>CARICOM</u> , BARBADOS	28 Июля 2017	Август 2017
Образование и воспитание: методология и практика. <u>Al-Ghurair Printing & Publishing LLC</u> , Dubai, UAE	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Педагогика высшей школы: методология и практика. <u>Edizioni Magi</u> , Roma, Italy	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Дополнительное образование: проблемы, поиски, решения. <u>Pegasus Publishing</u> , Lisbon, Portugal	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Проблемы и тенденции развития школьного образования. <u>Editorial Arane, S.A. de C.V.</u> , Mexico City, Mexico	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
Вопросы педагогической и коррекционной психологии. <u>Thorpe Bowker</u> . Melbourne. Australia	28 Декабря 2017	Январь 2018
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Политико-правовые и административные проблемы развития местного самоуправления. <u>Edizioni Magi</u> , 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. <u>Pegasus Publishing</u> , Lisbon, Portugal	28 Марта 2017	Апрель 2017
Конституционное право: проблемы и перспективы развития. <u>Aspekt Publishing of Budget Printing Center</u> , Taunton, United States of America	28 Апреля 2017	Май 2017
Основные направления развития современной юриспруденции. <u>Agenda Publishing House</u> , Coventry, United Kingdom	28 Мая 2017	Июнь 2017
Корпоративное право: вопросы теории и практики. <u>Les Editions L'Originale</u> , 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. <u>EDEX</u> , Madrid, España	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Право и Интернет. <u>Anchor Press Ltd</u> , 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. <u>Editorial Arane, S.A. de C.V.</u> , 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 \(Journal of Economic Literature\)](#);
- 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»



C.E.I.M., Valencia,
Venezuela

Topical issues of contemporary science

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 978-0-9942661-1-8

C.E.I.M., Valencia, Venezuela
Zona Industrial Norte Sur Av. Henry Ford Sede Alcaldía de Valencia,
Planta Baja. Valencia Edo. Carabobo