INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCES
Conferencll

Science and innovation

Collection of scientific articles

Submitted for review in
Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

Shioda GmbH
Steyr, Austria
2019

Shioda GmbH, Austria

Science and innovation

Reviewers:

Shatalova Nina Ivanovna
Doctor Hab. in Social Sciences, Professor,
Head of the Department of Personnel Management and Sociology of
Ural State Railway University (Ekaterinburg, Russia)

Dimitar Kanev,
Doctor of Economic Sciences, Professor of Economics (Varna, Bulgaria)

Science editor:

Drobyazko S.I.
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Doctor of Science, honoris causa, Professor of RANH

Science and innovation: Collection of scientific articles. - Shioda GmbH, Steyr, Austria, 2019. - 176 p.

ISBN 978-3-953794-29-6

Collection of scientific articles published 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 other countries. 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 978-3-953794-29-6

© 2019 Copyright by Shioda GmbH
© 2019 Authors of the articles

CONTENT

NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT 6

Dudová Iveta, Stanek Vojtech. CURRENT CHALLENGES OF SOCIAL INTEGRATION IN THE EUROPEAN UNION 6

Svitlana Yermak, Kateryna Ivanchuk. THE ROLE OF THE HUMAN FACTOR IN THE FORMATION OF INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY OF THE COUNTRY AND REGIONS 9

Kwilinski A., Trushkina N. DIGITAL TRANSFORMATION OF BUSINESS PROCESSES 12
OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION 12

Laptiev Viacheslav. METHODICAL APPROACH TO THE JUSTIFICATION OF PRIORITY AREAS OF PROBLEM-ORIENTED HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT 16

Ryabenko G. M., Boryan L. O., Norenko T. Yu. IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF CRISIS MANAGEMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES 20

Alla Sukhovey, Irina Golova. FEATURES FORMATION OF TERRITORIAL INNOVATIVE SYSTEMS IN RUSSIA 24

WORLD ECONOMY 28

Alekseeva Tatyana, Burmaka Tatyana, Myronyuk Mariya, Kulykovska Diana. CYBERSECURITY AS AN INNOVATIVE INFLUENCE FACTOR ON INTERNATIONAL RELATIONS 28

ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT 31

Goryachuk Valeriy, Nazarenko Julia. METHODICAL PRINCIPLES OF THE ESTIMATION OF THE HIDDEN ASSETS OF THE ENTERPRISE 31

Zvonkii V.G., Tsaruk E.A. ASSESSMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE BRANCH INDUSTRY 34

Lidiia Karpenko, Ilona Pliatsek. MODERN STATUS AND THE DEVELOPMENT ESTIMATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS ENTERPRISES OF THE ODESSA REGION 38

Kovalova Olha. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE PERSONAL POTENTIAL 42

Philip Stoyanov. FORMATION OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY MODEL BASED ON JUSTICE CONCEPT 46

PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY 49

Jelena Markovic, Jasmina Stojiljkovic. TESTING QUALITY LEVEL PARAMETERS IN VILLAGES IN THE CITY OF VRANJE 49

Horbach L.M., Horbach V.V. SUBSTANTIATION OF ESSENCE ECONOMIC CATEGORIES OF "PROBLEM REGION" 55

Melnikova M.V., Gradoboieva Ye.S. ON THE FORMATION AND FINANCING OF THE PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SPHERE OF THE CITY 59

Topalova Iryna. DEVELOPMENT IN UKRAINE: PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR THEIR RESOLUTION 62

Butenko A.I., Umanets T.V., Shatalova L.S., Annaev B.S. THEORETICAL BASIS OF MOTIVATION OF TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MARKET OF INNOVATIVE GOODS 67

MONEY, FINANCE AND CREDIT 73

Aliyev V.A. IMPORTANCE OF SYSTEMICALLY SIGNIFICANT BANKS IN STABILIZATION OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET IN THE CONDITIONS OF GROWTH OF GLOBAL INFLUENCES 73

Meliksetyan S.N., Kolesina K.A. THE ROLE OF THE ACCOUNT CHAMBER IN COUNTERING CORRUPTION 76
Meliksetyan S.N., Boldyreva A.E. PROBLEMS OF FINANCING THE SCIENTIFIC ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION 80
Meliksetyan S.N., Shcerban A.O., Kuzmenko A.V. FEATURES OF NATIONAL DEFENSE FINANCING IN RUSSIA 84

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT 89
Sergii Bardash, Tetiana Osadcha. PROBLEMS AND PROSPECTS OF TRANSFORMATION OF THE MECHANISM OF REGULATION OF RENTAL RELATIONS 89
Sokolenko Liudmyla. DIGITALIZATION ACCOUNTING - WAY TO THE SECURITY OFFICE 92

STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE ... 98
Chernyayeva Elena, Grinenko Alyona. PROBLEMS AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF TERRITIRIAL COMMUNITIES IN UKRAINE 98

TOURISM ECONOMY 104
Slavoljub M. Vujović, Predrag Vukadinović, Nenad Vujić, Branko Mihailović, Ljilja Miletić. RESEARCH OF THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS OF WORK ON RESULTS OF BUSINESS OPERATIONS OF HOTEL ENTERPRISES 104
Akhundova A.G. THE NATURAL RESOURCE POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY .. 123
Baimbetova Assel B., Seitova Raushan. FEATURES OF DEVELOPMENT OF RESTAURANT NETWORK IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN 129

MANAGEMENT 134
Duneva-Stoyanova E.L. EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE BUSSINES COMMUNICATIONS IN REAL ESTATES 134
Kalistratova T. IMPROVEMENT OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM IN STATE ADMINISTRATION IN ORDER TO PREVENT THE EMERGENCE OF CONFLICTS OF DYSFUNCTIONAL NATURE 138

MARKETING 141
Krasimir Marinov. DEFINING PRODUCT ADVANTAGE AS A NEW PRODUCT SUCCESS FACTOR 141

PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOHY AND PHILOLOGY 145
Kyrchata I.M., Velmozhna Yu.L. MARKETING AS A BASIC ELEMENT INNOVATIVE PROCESS 145
Wei Xiaoyuan, Osenneva M.S. PRACTICE ORIENTED APPROACH TO PREPARATION TEACHER MUSICIANS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF THE PRODUCTION PEDAGOGICAL PRACTICE OF THE MASTER PROGRAM FOR FOREIGN STUDENTS FACULTY OF MUSICAL ART MPGU) 148
Protas Oksana. EDUCATIONAL AND METHODOLOGICAL PROVISION OF PREPARATION FOR THE FUTURE SOCIAL WORKERS / SOCIAL PEDAGOGUES FOR WORK WITH GIFTED CHILDREN 155
Nadiia Yushchenko, Andrey Zavorotnyy. PERSONALIZED DISTANCE COURSE SYSTEM 158
BASED ON FUSING SOCIAL NETWORKS WITH DEEP LEARNING 158

SOCIOLOGY AND POLITICAL SCIENCE.....161
Kananykhina Olena, Solovey Anatoliy, Ivanov Yevhen. THE PROBLEM OF CRISIS IN SOCIAL PHILOSOPHY 161
Georgi L. Manolov. POLITICAL MARKET AND NON-LEGITIMATE PARTY FINANCING 164

Dudová Iveta,
Associate Professor, Ph.D. in Economics,
School of Economics and Management in Public Administration, Bratislava, Slovakia
Stanek Vojtech
Ph.D. in Economics, Professor
School of Economics and Management in Public Administration, Bratislava, Slovakia

CURRENT CHALLENGES OF SOCIAL INTEGRATION IN THE EUROPEAN UNION

Abstract. *The European Social Model represents a balance between economic prosperity and social justice. The model has been developed through the Community's acquis communauteire, which is developing and establishing the existence of this model in the new EU countries. Social policy legislation is at the core of the European social model. Member States have put in place comprehensive social policy legal systems (setting minimum requirements) with very diverse approaches and legislation, while promoting common values. The process of globalization has caused some disagreements on addressing migration, unemployment, climate change, taxation, competitiveness, international trade, the EU's position in the world, populism, and democratic deficit.*

Key words: *integration process, welfare state, inequality.*

ÚVOD

Vznik európskeho integračného procesu (v r. 1957) vychádzal z tézy, že hospodársky rozvoj a politika majú prinášať okrem ekonomických efektov i sociálny pokrok. Spoločný priestor a trh mali následne generovať koordináciu a harmonizáciu sociálnych systémov. Tak ako postupoval integračný proces, jeho myšlienky sa postupne rozvíjajú. Sú známe dokumenty ako Jednotný európsky akt, Maastrichtská zmluva, Amsterdamská zmluva, Lisabonská zmluva a ďalšie. Každý takýto dokument a každá fáza európskej integrácie prispela k rozvoju sociálnej dimenzie EÚ, ku ktorej sa únia stále hlási. Aj európska sociálna politika je projekt, ktorý zjednocuje európske štáty a národy, aby vyznávali spoločné hodnoty pri rešpektovaní národných prístupov. Európska sociálna politika neposkytuje priame služby euroobčanom, ale je len redistributívnou a regulačnou intervenciou.

AKTUALNE PROBLEMY INTEGRACIE EÚ

Sociálny štát predstavuje stratifikačný systém. Vstupom Slovenska do EÚ sa prejavila zmena v povýšení národného povedomia o nadregionálnu a európsku dimenziu. Globalizácia, globálna recesia , starnutie, demografický vývoj, sú výzvy pred ktorými stojíme. Rozvoj sociálnej dimenzie EÚ by mohol byť zásadou pre rovnováhu medzi nevyhnutnosťou trhovej ekonomiky a sociálnymi potrebami. Sociálna dimenzia má pokrývať požiadavky súčasnosti, ale i budúcnosti, musíme preto nachádzať teoretické a praktické zmeny zlúčenia cieľov redistribúcie a porozumenie, ako navzájom prepojiť materiálne a kultúrne nevyhnutnosti. Je zrejmé, že systém sociálnej exklúzie je dôsledkom úpadku systému sociálnej solidarity. Potreba sociálnej inklúzie si vyžaduje čas a sociálny kapitál.

Cieľom EÚ je umožniť občanom zvýšiť si mieru svojej prosperity, solidarity a bezpečnosti v ére globalizácie. V sociálnom rozmere integrácie je potrebné urobiť

viac. Rastúce nerovnosti, zhoršovanie sociálnych rizík a kvality života sa v realite života redukovalo na problém zamestnanosti. Pri súčasnom hospodárskom raste a poklese miery nezamestnanosti viaceré problémy zostávajú a zostrujú sa najmä v oblasti sociálnych vzťahov, migrácie a jej riešenia a iných problémov. Vo všeobecnosti platí, že zamestnanosť je dôležitý fakt, ale nie je zárukou kvality života, hrádzou pred sociálnymi rizikami a sociálnym vylúčením. Zmeny nedokážeme uskutočniť bez spoločného chápania pravdepodobného dosahu veľkých sociálnych zmien, ktorým čelíme.

Ak máme zvládnuť megatrendy (robotizácia, biotechnológia, umelá inteligencia, klimatické zmeny), ktoré rozhodnú o tom, ako sa v budúcich desaťročiach presadia USA, Čína, Rusko , aby si EÚ udržala svoje postavenie, k tomu musí byť hlbšia európska spolupráca na vyššej kvalitatívnej úrovni. Musí sa nájsť konsenzus pri hľadaní finančných zdrojov aby EÚ vedela konkurovať silným hráčom na globalizovanom trhu.

Hodnotové vákuum sa v súčasnosti snaží nahradiť nacionalizmus, ktorý cez útržkovité poznatky z histórie skúša nahradiť súčasný hodnotový rámec. Nacionalizmus je však len fiktívnym pocitom, ktorý prehráva v každodennom boji na trhu v konkurencii, porovnávaní príjmov a podobne. V súčasnosti problémy ako globálna konkurencia, politická turbulencia, colná politika, migrácia a ďalšie prinášajú neistotu, názorovú rôznosť i v sociálnej politike, ktorá je založená na konkrétnych hodnotových princípoch.

Pocity neistoty u občanov v jednotlivých štátoch a regiónoch narastajú. Napriek tomu je európska integrácia, zoskupenie faktom, ktorý prispel a prispieva k demokratizácii, k rozvoju spoločných hodnôt, a v konečnom dôsledku k rastu kvality života občanov.

Súčasná EÚ je postavená pred otázku smerovania, akým sa má uberať vzájomné približovanie sa pod spoločnou strechou únie. Úloha EÚ v sociálnej oblasti bude závisieť od širšieho rámca rozhodnutí, ktoré prijíma EÚ ako celok. Je nutné podporovať rovnaké príležitosti, a aj keď neexistuje univerzálny prístup, je nutné posilniť spoločné štruktúry, ktoré by boli odolnejšie proti regionálnym a globálnym vplyvom. Musí byť hlbšia európska spolupráca na vyššej kvalitatívnej úrovni, musí sa nájsť konsenzus pri hľadaní finančných zdrojov aby EÚ vedela konkurovať silným hráčom na globálnom trhu.

Globálne faktory sa výrazne prejavujú na živote, na štruktúre spoločnosti. Zmeny, ktoré zaznamenávame, sa v budúcnosti zintenzívnia a prinesú mnohé nové výzvy, ktoré bude potrebné riešiť. K takýmto patria napríklad demografické otázky, zmeny v pracovnom živote, modernizácia systémov sociálneho zabezpečenia, celoživotné vzdelávanie, rozmanitosť spoločností a nové spôsoby života.

Občania vo všetkých štátoch EÚ si vážia a cenia možnosti, ktoré integrácia priniesla. Znervózňuje ich však najmä v poslednej dobe medzinárodná migrácia, ale i nedostatočné informácie o kompetenciách únie a národných vlád.

V podmienkach Slovenska , ktoré je v únii 15 rokov, výsledok fungovania v integračnom zoskupení je významný najmä v raste kvality života občanov. Všetky príležitosti, ktoré nám poskytla EÚ, sa využívajú v prospech spoločnosti, ale dajú sa i zmeniť v prospech jednotlivca (viď niektoré zlé skúsenosti so zneužívaním eurofondov).

Aj v podmienkach Slovenska je viacero prístupov a názorov na migráciu. Existujú fámy, ktoré zveličujú a bagatelizujú súčasný i predpokladaný dosah migrácie na našu spoločnosť. Podľa štatistiky (Úrad hraničnej a cudzineckej polície SR) dosiahol počet cudzích štátnych príslušníkov s trvalým alebo prechodným či tolerovaným pobytom u nás v roku 2018 vyše 120 tisíc osôb. Napriek tomu, že rast cudzincov u nás z roka na rok narastá, pri zachovaní tempa rastu ekonomiky sa môže počet migrantov zvýšiť do 250 tisíc. Stále však patríme ku krajinám s nízkym počtom migrantov. Podľa Eurostatu v Nemecku je 9,2 milióna, Spojenom kráľovstve 6 milióna, Taliansku 5 milióna, Francúzsku 4,6 milióna migrantov. Na Slovensku zaznamenávame dve vlny príchodu cudzincov, a to prvá vlna po našom vstupe do EÚ a schengenského priestoru, keď väčšina migrantov pochádzala z krajín EÚ. Druhá vlna súvisí s rastom ekonomiky, prílivom zahraničných investícii (automobilizmus) a nedostatkom nižšie vzdelaných pracovníkov. Počet týchto znamenal rast o desiatky tisíc, a sú to najmä občania z Ukrajiny, Srbska. Z krajín EÚ ide o občanov z Česka, Maďarska, Rumunska. Tento nárast znamená i pre naše orgány vypracovať adekvátnu integračnú politiku pre migrantov.

Posledné stretnutia predstaviteľov krajín EÚ boli zamerané na hľadanie východísk pri riešení problémov s ktorými sa v únii stretávame. K významným prínosovým vystúpením patrí prezident Francúzska Macron, ktorý sa prihovára za reorganizáciu EÚ na základe ambícií, akými sú sloboda, ochrana, pokrok. Ide mu o záväzné vymedzenie základných hodnôt, keď sa mnohí Európania nevedia zorientovať vo všednom živote. Chce Európu, ktorá chráni svoje hodnoty a hranice. Interesantný je návrh sociálneho zabezpečenia pre všetkých Európanov, ktorý by zvýrazňoval sociálny charakter EÚ. Nemecká kancelárka Merkelová hovorí, že EÚ si potrebuje určiť pozíciu zoči-voči globálnym hráčom, ako sú USA, Čína, Rusko. Mnohé problémy ako migrácia, nezamestnanosť, klimatické zmeny, medzinárodný obchod, populizmus, konkurencieschopnosť, demografia, demokratický deficit a rozdielny názor na spôsob riešenia, musí únia hľadať spoločný prístup, čo vzhľadom na často rozdielne záujmy je zložité. Sila hospodárska EÚ je vyššia ako jej sila politická.

ZÁVER

Musí byť hlbšia európska spolupráca na vyššej kvalitatívnej úrovni, musí sa nájsť konsenzus pri hľadaní finančných zdrojov, aby EÚ vedela konkurovať silným hráčom na globálnom trhu. Problém chudoby a sociálneho vylúčenia a s tým súvisiace sociálne konflikty sa dajú ovplyvniť, zmierniť či odstrániť. Otázkou je, či uvedené je otázkou zodpovednosti subjektov a nakoľko súčasného systému. V EÚ vládnuca politická a intelektuálna neoliberálna pravica podceňuje dopady narastajúcej ekonomickej a sociálnej nerovnosti a postupne stráca podporu občanov. V spoločnosti sa narušil hodnotový rámec, východisko vidíme v sociálnych investíciách a ľudskom rozvoji.

Naplniť Stratégiu Európa 2020 , jej ciele inteligentný, inkluzívny a udržateľný rast, je cesta k rozmnožovaniu verejného blaha, kvality života, poriadku, bezpečnosti a všeobecnej spokojnosti. Je to model sociálnej dimenzie integrácie, tým je to sociálny kontrakt, ktorý je konkurenčnou výhodou a nástrojom politickej stability.

References:

1. Piketty, T. (2015). Kapitál v 21. století. Praha: Euromedia Group, 2015. ISBN 978-80-242-4870-7
2. Stiglitz, Joseph E. (2003). Jiná cesta k trhu: Hledání alternativy k současné podobě globalizace. Praha: Prostor, 2003. ISBN 80-7260-095-8
3. Hudson, J. - Kuhner, S. - Lowe, S. (2008). The short guide to social policy. Policy Press, 2008. ISBN 978-1447305460.
4. France. (2007). Centre d'analyse stratégique: Quelle dimension sociale pour le projet politique européen? Contribution et pistes d'actions. 2007. Paris: La. Documentation française - Paris, 2007. ISBN 978-211-006600-8.
5. Damon, J. (2009). Une nouvelle perspective pour l'Etat-providence: l'investissement social à propos de Jacques Delors, J. Dollé, M. Investir dans le social,Paris, Odile Jacob, 2009. In Futuribles, č. 357, 2009, pp. 41-50.

Svitlana Yermak,
Ph.D.(Economic Science), Associate Professor,
Associate Professor of the Entrepreneurship and Trade Department, Doctoral student
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine
Kateryna Ivanchuk
Ph.D.(Economic Science),
Associate Professor of the Entrepreneurship and Trade Department
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

THE ROLE OF THE HUMAN FACTOR IN THE FORMATION OF INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY OF THE COUNTRY AND REGIONS

Abstract. *The article considers the human factor as the key to the formation of innovative susceptibility, provides an assessment of human capital in various international Indexes, identifies the main problems of quality and development of human capital in Ukraine.*

Key words: *human factor, innovative susceptibility, human capital, individual*

INTRODUCTION

Innovative susceptibility is the most important characteristic reflecting the readiness of a country or an individual region to implement innovations, and its formation is determined by a number of factors and conditions for the development of a modern economy. Among the aggregate groups of such factors, which include innovation activity, technical and technological security, financial, credit and investment support, regulatory, structural and infrastructural support, the human factor stands out in a separate group [1]. In [2], it is proved that innovators or innovative individuals, those who create, develop and promote innovations based on their own motivation or on the basis of demand are the basis of the innovation ecosystem.

RESULTS

The human factor is key because the source of all changes is a person acting in accordance with his spiritual principles and economic interests and the new technologies and innovations generated by him affect many areas of people's daily lives. The readiness of the population to perceive innovations is a key point in their

diffusion and, on the contrary, a weak focus on the future, insufficient openness of society for new technologies may cause a low efficiency of innovation activities.

The degree of receptivity of innovations is largely determined by the educational level of their creators and consumers, the level of their income. Innovative susceptibility is accompanied by the fact that the individual goes through several mandatory stages of perception of involvement in the innovation process. linykh S.A. [3] suggests to include the following stages:

a) interest,

b) improving the necessary knowledge,

c) clarification of the categorical form of the proposed change by obtaining the required information,

d) understanding of the legitimacy and identification of dissonance between the phases of perception and integration with the innovation being introduced.

Thus, innovative susceptibility is directly related to the quality and level of human capital development, which, in turn, depends on a number of factors that are influenced by both the human capital carrier (person) and the state through programs of socio-economic development.

The trend of 2018 was mass migration, 100 thousand people leave the country every month. According to the Ministry of Social Policy of Ukraine, 3.2 million citizens of Ukraine work abroad on a permanent basis, temporarily from 7 to 9 million people. Numbers 7-9 million sounded earlier. There are 24 million able-bodied citizens in the country. Only about 16 million people are officially employed.

According to the United Nations, Ukraine is among the countries leading in terms of depopulation rates and by 2050 the population of Ukraine can be reduced by 18%.

In 2018, analysts at Credit Suisse published a rating of the personal wealth of the world population depending on the country of residence. In it, Ukraine was on the 123rd place from 140 countries. On the personal welfare of the Ukrainians ahead of the inhabitants of Nepal, Bangladesh and Lesotho.

Although the “quality of human capital” of Ukraine in 2018 took the 50th place in the world. This is stated in the study of the World Bank's Human Capital Index. In total, the ranking includes 157 countries. In terms of the “quality of human capital,” Ukraine outstripped Georgia, Moldova, Romania and Turkey, but gave way to Russia, Poland and Kazakhstan. Perhaps this is due to the initiated reforms of health and education systems.

The tendencies of human capital development in Ukraine testify to the problematic nature of the future successful development of the national economy, in the center of which is an individual or an innovative person — real capital capable of creating new productive forces and relationships to ensure the qualitative innovative development of the country and regions. Such a situation with human capital in the country encourages re-evaluation and adjustment of old approaches to human capital management, timely response to the newly emerging problems that arise during the socio-economic transformations.

Thus, in order to increase the innovation susceptibility of the country and regions, it is necessary to solve the problems of improving human capital development indicators that may be related to:

- political and economic instability in the country (the majority of the population is not confident in the future, which negatively affects investment in human capital);

- low standard of living of the population;

- low wages (falling and instability of the national currency, rising prices forcing the population to look for ways to earn extra money, leaving their regions or country);

- high unemployment (this problem is particularly relevant for people in rural areas, where the working population cannot find a job);

- low level of education (this is due to the fragmentation of the curricula of higher educational institutions and their outdated material and technical base with the real needs of the labor market).

Also, it is necessary to completely change the attitude to the process of formation and use of human capital. The proclamation of a transition course to the innovative path of development has not yet led to a thorough modernization of the personnel training system, their professional orientation and professional growth. The quality of training young specialists has not changed, the effectiveness of the mechanisms for their professional "use" has not improved. The result is a low level of remuneration, the absence of an atmosphere of creativity in most organizations leads to the emigration of specialists or labor and creative passivity.

References:

1. Vladimirova O.N. (2011), Organizational, economic and institutional framework for the formation and operation of regional innovation systems: monograph, Moscow, Good word, 266 p.
2. Yermak S.O. (2018), "The development of the concept of innovative ecosystems for such economics", Economic studies of the consortium of the Engineering Academy, №6 (18), pp.199-204.
3. Ilinykh S.A. and Mikhailova E.V. (2015), "Innovative susceptibility and resistance to innovation: a sociological view", Theory and practice of social development, No.14, pp. 12-14.

Kwilinski A.,
Ph.D. (Economics)
The London Academy of Science and Business, London, England
Trushkina N.
Ph.D. (Economics), Senior Research Fellow
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine

DIGITAL TRANSFORMATION OF BUSINESS PROCESSES OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Квилинский А.С.,
Ph.D. (Economics)
Лондонская академия науки и бизнеса, г. Лондон, Англия
Трушкина Н.В.
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Киев, Украина

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Abstract. *The article analyzes and summarizes the existing scientific approaches to the definition of the term «digital transformation». Key factors and components of the synergistic effect of the introduction of digital technologies in the organization of business processes in enterprises identified.*

Keywords: *digital transformation, digital technologies, globalization, business process, scientific approaches, factors, synergistic effect.*

Аннотация. *В статье проанализированы и обобщены существующие научные подходы к определению термина «цифровая трансформация». Определены ключевые факторы и составляющие синергетического эффекта от внедрения цифровых технологий при организации бизнес-процессов на предприятиях.*

Ключевые слова: *цифровая трансформация, цифровые технологии, глобализация, бизнес-процесс, научные подходы, факторы, синергетический эффект.*

Цифровая трансформация осуществляется как в глобальной экономике, так и на макро- и микроуровнях. Исследование этой проблемы является особенно актуальной в настоящее время, поскольку международные и украинские корпорации внедряют инновационные технологии и проводят цифровую трансформацию бизнес-процессов с целью сохранения лидирующих позиций в своей отрасли.

Впервые термин «цифровая трансформация» введен в научный оборот исследователями в конце XX века, когда цифровые методы управления вышли за рамки обычных технологий и начали существенно изменять форму ведения бизнеса. Цифровая трансформация сегодня является вызовом времени. По данным World Economic Forum, экономический эффект цифровизации к 2025 г. достигнет 1,3 трлн долл. США. В результате научных исследований [1-3] установлено, что преимуществами цифровой трансформации экономики являются ускорение роста ВВП за счет цифровых технологий, увеличение удельного веса информационной экономики, повышение уровня

конкурентоспособности компаний, снижение затрат производства, рост производительности труда, создание новых рабочих мест, улучшение качества логистического сервиса.

Трансформация представляет собой процесс кардинального изменения объекта в целом или отдельных его элементов в результате воздействия внешних и внутренних факторов. В настоящее время существует множество определений понятия «цифровая трансформация». Аналитики компании Boston Consulting Group (BCG) [4] трактуют цифровую трансформацию как максимально полное использование потенциала цифровых технологий во всех аспектах бизнеса. В данном определении акцентируется внимание на масштабы внедрения специфических технологий, но не на масштабы изменений.

Специалист по анализу данных агентства Rufus Leonard Г. Кинг [5] в своей формулировке цифровой трансформации делает акцент на масштабы преобразований, касающихся не только внутренней среды фирмы, но и внешней (потребители и конкуренты). Он определяет этот термин как масштабную трансформацию бизнеса, затрагивающую весь набор функций предприятия от автоматизации закупок от продаж и маркетинга, влияющую как на изменение операционной модели, так и на инфраструктуру предприятия, базирующуюся на цифровых технологиях и протекающую под действием трех основных драйверов: изменения запросов пользователей, развития технологий и усиления конкуренции.

Другая группа авторов делают упор на необходимые результаты (последствия) цифровой трансформации. В отчете Глобального центра по цифровой трансформации бизнеса [6] дано следующее определение: это путь к внедрению цифровых технологий и бизнес-моделей для повышения производительности в количественном выражении. Похожее определение сформулировали ученые Массачусецкого технологического института [7]: использование технологии для радикального повышения производительности или доступности ресурсов для предприятий.

Третья группа ученых акцентирует внимание на изменении мышления бизнеса, способов принятия решений и деловой культуры. С точки зрения В. Рыжкова [8], цифровая трансформация бизнеса – это изменение мышления бизнеса в новых условиях цифровой экономики, драйвером которого выступает современный потребитель и меняющаяся культура коммуникаций.

Аналитик компании Agile Elephant Д. Террар [9] считает, что цифровая трансформация является процессом перехода организации к новым способам мышления и работы на базе использования социальных, мобильных и других цифровых технологий. Эта трансформация включает в себя изменения в мышлении, стиле руководства, системе поощрения инноваций и в принятии новых бизнес-моделей для улучшения работы сотрудников организации, ее клиентов, поставщиков и партнеров.

По мнению Б. Гарифуллина и В. Зябрикова [10], цифровая трансформация экономики – это процесс кардинального изменения формы экономической системы, в результате поиска, разработки, внедрения и использования цифровых технологических новшеств для повышения эффективности выполнения своих функций всеми ее структурными

подразделениями. Цифровая трансформация бизнеса является осознанным, инициированным руководством процессом кардинального совершенствования бизнес-процессов как во внутренней, так и во внешней среде фирмы на основе поиска и разработки, а также последующего внедрения и использования цифровых технологий.

Исходя из вышеизложенного, цифровую трансформацию предложено рассматривать как радикальные изменения комплекса бизнес-процессов, начиная от разработки продукции и заканчивая обслуживанием потребителей, а также внедрение современных цифровых технологий при организации бизнес-процессов на предприятиях.

Следует отметить, что реализация качественно новых цифровых технологий является необходимым, но недостаточным условием для цифровой трансформации. Эти технологии должны приносить существенный положительный экономический эффект: повышать производительность за счет увеличения объемов производства и сокращать объем используемых для производства ресурсов. Для такого повышения уровня производительности целесообразным является комплексное преобразование бизнеса, в рамках которого использование цифровых технологий сопровождается совершенствованием менеджмента. При этом необходимо подчеркнуть, что в большинстве случаев цифровая трансформация бизнеса дает положительные результаты в долгосрочной перспективе, так как первоначальные инвестиции в технологические и связанные с ними изменения представляют собой значительные затраты, которые будут окупаться длительный период времени. Как показали результаты исследования компании Capgemini Consulting и MIT Sloan School of Management [11], нельзя полностью игнорировать процесс цифровой трансформации. Это обусловлено тем, что снижение прибыли в этом случае по сравнению с конкурентами составит 24% в год (табл.1).

Таблица 1

Синергетический эффект от внедрения цифровых технологий в компаниях

Вариант	Технологии	Новые методы управления	Прибыль
1	–	–	↓ на 24% по сравнению с конкурентами
2	+	–	↓ на 11%
3	–	+	↑ на 9%
4	+	+	↑ на 26%

Составлено по данным: [11]

Установлено, что прибыль компаний растет в среднем на 26%, если использовать технологии и новые методы управления совместно. Если же только совершенствовать менеджмент, не прибегая к цифровым технологиям, то прибыль компаний растет на 9%. Если же инвестировать только в технологии, не уделяя внимание необходимым изменениям в управлении, прибыль вообще не растет, а падает на 11%.

Таким образом, инвестиции в цифровые технологии при неэффективном менеджменте приведут к негативным результатам. К ключевым факторам цифровой трансформации бизнес-процессов на предприятиях в условиях

глобализации можно отнести: применение новых цифровых технологий; руководство, ориентированное на внедрение новшество и использующее современные методы управления.

Литература:

1. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. Київ: Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2018. 252 с.
2. Kwilinski A. Trends of development of the informational economy of Ukraine in the context of ensuring the communicative component of industrial enterprises. Economics and Management. 2018. Vol. 1. No 77. P. 64-70.
3. Kwilinski A., Trushkina N. Digital transformation on the global economic system [Цифровая трансформация глобальной экономической системы]. Science and Society: collection of scientific articles. Fadette editions, Namur, Belgium, 2019. P. 20-23.
4. Банке Б. Аналитический отчет BCG. URL: https://vlast.kz/corporation/ 24539-cifrovizacia-biznesa.html.
5. Вьюгина Д.М. Цифровые стратегии медиабизнеса в условиях изменяющегося медиапотребления. Медиаскоп. 2016. № 4. URL: http://www.mediascope.ru/2233.
6. Отчет Глобального центра по цифровой трансформации бизнеса: Digital Vortex. How Digital Disruption Is Redefining Industries. 2015. 46 p.
7. Отчет Массачусецкого технологического института: Digital Transformation: A Roadmap For Billion-Dollar Organizations. 2011. 87 p.
8. Рыжков В. Что такое digital-трансформация? URL: http://komanda-a.pro/blog/digital-transformation.html.
9. Terrar D. What a Digital Transformation? URL: http://www.theagile-elephant.com/what-is-digital-transformation.html.
10. Гарифуллин Б.М., Зябриков В.В. Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы. Креативная экономика. 2018. Т. 12. № 9. С. 1345-1358. DOI: 10.18334/ce.12.9.39332.
11. MIT Sloan Management Review, Strategy, Not Technology, Drives Digital Transformation – Becoming a Digitally Mature Enterprise. 2015. 32 p.

Laptiev Viacheslav
PhD in Economics, Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

METHODICAL APPROACH TO THE JUSTIFICATION OF PRIORITY AREAS OF PROBLEM-ORIENTED HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT

Лаптєв В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБҐРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Abstract. *The article deals with the methodical aspects of justification of priority areas of human resource development, on the basis of evaluation of their level of development, identification of problems on the macro; meso-; the determination of the directions for further development, the justification of their priority according to the relevant criteria and the formation of a strategy for human resource development at the three levels of governance.*
Key words: *human resources, directions of development, methodical approach, problem-oriented approach.*

Анотація*. В статті розглянуто методичні аспекти обґрунтування напрямів розвитку людських ресурсів, на основі оцінювання їх рівня розвитку, ідентифікації проблем на макро-; мезо-; мікрорівнях, визначенні напрямків подальшого розвитку, обґрунтування їх пріоритетності за відповідними критеріями та формування стратегії розвитку людських ресурсів на трьох рівнях управління.*
Ключові слова: *людські ресурси, напрями розвитку, методичний підхід, проблемно-орієнтований підхід.*

Стратегічним вектором розвитку України, що був зазначений в Стратегії сталого розвитку "Україна-2020" є «забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та підвищення стандартів життя» [1]. Досягнення даних цілей можливе за рахунок ефективного використання стратегічних ресурсів держави, регіонів, вітчизняних підприємств, головними з яких є людські ресурси.

Проблемою українського підходу до розвитку найважливішого ресурсу сьогодення – людського, є відсутність комплексного та проблемно-орієнтованого підходу до даного процесу. Це проявляється в тому, що навіть в головному стратегічному документі Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" серед 62 реформ, нажаль, відсутня реформа розвитку людських ресурсів країни. Окремо прописаний вектор городості – «це забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт. Україна повинна зайняти гідне місце серед провідних держав світу, створити належні умови життя і праці для виховання власних талантів, а також залучення найкращих світових спеціалістів різних галузей» [1]. Окремо наявна в Стратегії й реформа сфери трудових відносин. Однак відсутній єдиний системний та комплексний підхід до розвитку людських ресурсів на національному, регіональному рівнях та рівні підприємств.

Відсутній проблемно-орієнтований підхід до розвитку, що передбачає вибір напрямів та інструментів розвитку людських ресурсів орієнтований на вирішення пріоритетних проблем у суспільстві та національній й регіональній економіці. Відсутність чіткої картини трирівневого взаємозв'язку проблем та рівня розвитку людських ресурсів.

Зважаючи на вищенаведене, рушійним чинником конкурентоспроможності національної, регіональної економки, розвитку вітчизняного підприємництва є вибір пріоритетних напрямів, раціональних інструментів та методів розвитку людських ресурсів на трьох рівнях управління: макро-; мезо-; мікрорівнях. Людські ресурси – це стратегічні конкуренті переваги високого порядку, що мають бути поставлені в ранг пріоритетних для економічної безпеки та підвищення рівня конкурентоспроможності країни.

Метою даного дослідження виступає розробка методичного підходу до обґрунтування пріоритетних напрямів проблемно-орієнтованого розвитку людських ресурсів на рівні національному, регіональному та окремого підприємства, що дає можливість сформувати комплексний трирівневий підхід до управління розвитком людських ресурсів та подолання виникаючих та недопущення нових проблем у цій сфері в майбутньому.

Обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку людських ресурсів має бути представлено у вигляді методичного підходу (рис. 1), що представляє собою послідовність етапів з оцінки рівня розвитку людських ресурсів на трьох рівнях: макро-; мезо-; мікро- рівнях з визначенням переваг та недоліків інструментів розвитку людських ресурсів, а також ідентифікацією наявних проблем; визначення напрямів розвитку людських ресурсів, обґрунтування їх пріоритетності, інструментів та методів реалізації на основі моделювання та визначення ефективності для кожного рівня управління.

На першому етапі методичного підходу до обґрунтування пріоритетних напрямів проблемно-орієнтованого розвитку людських ресурсів визначається мета, що полягає у розробці комплексного підходу до проблемно-орієнтованого розвитку людських ресурсів на макро-; мезо-; та мікрорівнях та забезпечення гідного рівня життя.

Другий етап полягає у послідовній діагностиці тенденцій розвитку людських ресурсів на макро-; мезо-; та мікрорівнях. На даному етапі визначаються тенденції, динаміка, стан розвитку людських ресурсів, значення для національної, регіональної економіки країни та розвитку вітчизняного підприємництва. Визначається рівень розповсюдженості проблем та характер впливу проблем у розвитку людських ресурсів на результативність їх використання на різних рівнях. Ідентифіковані проблеми є базою для розробки конкретних заходів щодо превалювання та вирішення існуючих проблем у розвитку людських ресурсів.

Аналіз світового досвіду розвитку людських ресурсів має на меті визначити основні ризики та помилки у даному процесі, що мають бути враховані при розробці напрямів розвитку людських ресурсів в Україні.

Четвертим етапом є обґрунтування підходу до розвитку людських ресурсів. Існує достатньо багато наукових підходів, які можуть слугувати

базисом розвитку людських ресурсів: процесний, системний, ситуаційний, поведінковий, комплексний, інтеграційний, маркетинговий, функціональний, динамічний, відтворювальний, нормативний, кількісний, адміністративний, програмно-цільовий, компетентнісний підхід тощо [2-5].

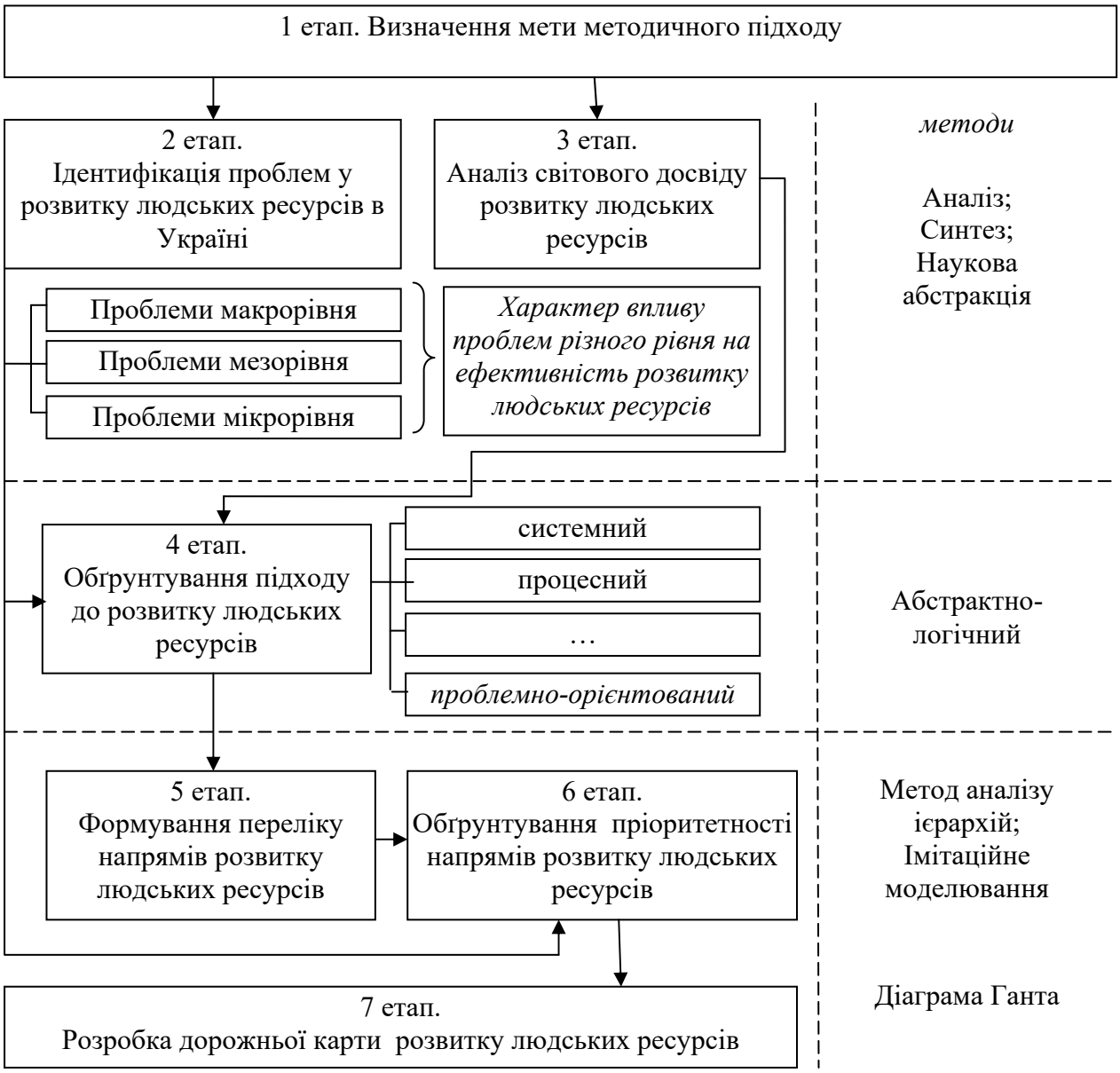


Рис. 1. Методичний підхід до обґрунтування пріоритетних напрямів проблемно-орієнтованого розвитку людських ресурсів

Всі ці підходи дають можливість поглянути на управління з різних боків, враховуючи різноманітні аспекти та умови, в яких воно здійснюється. Особливої уваги в умовах невизначеності є підхід, що сформовано в межах ситуаційного підходу – проблемно-орієнтований, що передбачає гнучкість мислення, уміння своєчасне приймати управлінські рішення з використанням наявних ресурсів, щоб відповідати новим умовам і правилам «економічної гри».

На п’ятому етапі методичного підходу визначається перелік напрямів розвитку людських ресурсів на трьох рівнях на основі досвіду країн світу, вітчизняного досвіду та ідентифікованих проблем.

Шостим етапом є обґрунтування пріоритетності напрямів розвитку людських ресурсів. При визначенні пріоритетності напрямів враховуються:

по-перше, державні пріоритети розвитку;

по-друге, ідентифіковані проблеми у стані та тенденціях розвитку людських ресурсів, що заважають досягненню бажаного рівня життя населення та конкурентоспроможності національної, регіональної економік та вітчизняних підприємств.

Для визначення пріоритетних напрямів розвитку людських ресурсів застосовуються метод аналізу ієрархій із залучення експертів всіх рівнів управління людськими ресурсами та когнітивне моделювання.

Таким чином, розроблений методичний підхід до обґрунтування пріоритетних напрямів проблемно-орієнтованого розвитку людських ресурсів, відмінністю якого є розробка та пріоритезація напрямів розвитку людських ресурсів на трьох рівнях: макро-; мезо-; та мікро- на основі проблемно-орієнтованого підходу.

Подальші наукові пошуку лежать в площині розробки методичного забезпечення напрямів розвитку лбдських ресурсів на різних рівнях управління, а саме розробці мотиваційного забезпечення розвитку людських ресурсів, гнучкої політики зайнятості, підготовки фахівців тощо.

References:

1. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020". Указ Президента України №5/2015 від 12.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10
2. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : "Дело", 1992. – 702 с.
3. Follett M.P. Creative Experience / M. Follet. – London: Forgotten Books, 2017. – 326.
4. Leavitt, H.J. (1962) Unhuman operations. Harvard Business Review, 40 (4): 90 – 98
5. Leavitt H. J. (1958) Management in the 1980’s. Harvard Business Review, Vol. 36 (6), 1958, p. 41 – 48.

Ryabenko G. M.,
Ph.D., Associate Professor
Boryan L. O.,
Senior Lecturer
Norenko T. Yu.
Master
Mykolayiv National Agrarian University (Ukraine, Mykolayiv)

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF CRISIS MANAGEMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES

Рябенко Г. М.
канд. екон. наук, доцент
Борян Л.О.
старший викладач
Норенко Т.Ю.
магістрант
Миколаївський національний аграрний університет (Україна, Миколаїв)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУАНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Abstract. *The article considers the mechanism of crisis management of territorial communities and outlines the main directions of its improvement.*
Key words: *territorial community, budget, revenues, expenditures, crisis, crisis management, mechanism of crisis management, investments.*

Анотація. *У статті розглянуто механізм антикризового управління територіальних громад та визначено основні напрями його удосконалення.*
Ключові слова:*, територіальна громада, бюджет, доходи, видатки, криза, антикризове управління, механізм антикризового управління, інвестиції.*

Постановка проблеми. Важливим питання залишається зміцнення ресурсної бази територіальних громад не лише за рахунок розширення переліку податків місцевих бюджетів, а й шляхом формування систем створення нових джерел наповнення муніципальної ресурсної бази та управління фінансовими потоками з метою їх самовідновлення та саморозвитку. Реалізація антикризового управління на місцевому рівні є достатньо складним завданням, разом з тим – виконання цього завдання є цілком реалістичним, адже вітчизняне законодавство наділяє органи місцевого самоврядування широким переліком повноважень, що при належному застосування дозволяє не лише самостійно подолати кризові явища в економіці, але і здійснювати успішну економічну політику.

Актуальність дослідження полягає у необхідності запровадження антикризового управління при здійсненні місцевого самоврядування, яке здатне більш повно враховувати інтереси та потреби окремих територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов`язані з місцевим розвитком та антикризовим управлінням, розглянуто у працях, передусім,

фахівців з державного управління: В. Авер`янова, В. Бакуменка, О. Берданової, В. Вакуленка, Б. Данилиши- на, В. Корженка, Г. Одінцової, Ю. Шарова та ін.

Метою дослідження є розробка теоретико-методичних основ та практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму антикризового управління територіальних громад для підвищення ефективності їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. Антикризове управління являє собою скоординовану та систематичну діяльність уповноважених органів місцевого самоврядування, яка спрямована на аналіз причин виникнення кризи, послаблення негативного впливу кризових явищ на економіку, цілковите усунення даних явищ, а також недопущення їх прояву в майбутньому, і при якій для досягнення поставлених цілей застосовується спеціальний комплекс методів впливу на суспільні відносини [1].

Механізм антикризового управління - це сукупність правил, процедур, методів, моделей, важелів та форм управління процесами запобігання, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків щодо діяльності підприємства, спрямованих на формування різнорівневих систем заходів запобігання виникненню та негативному впливу небезпек і загроз, а також збереження стабільності функціонування економічної системи [2].

У процесі розробки та реалізації механізму запобігання кризовим процесам необхідно визначити послідовність дій, спрямованих на виведення територіальної громади з кризового стану: діагностика кризового стану, розробка цілей і завдань антикризового управління, визначення об’єкту і суб’єкту управління, часових параметрів усунення кризових наслідків, оцінка ресурсного потенціалу, розробка антикризової програми та її реалізація.

Реалізація антикризового управління на місцевому рівні є достатньо складним завданням, разом з тим – виконання цього завдання є цілком реалістичним, адже вітчизняне законодавство наділяє органи місцевого самоврядування широким переліком повноважень, що при належному застосування дозволяє не лише самостійно подолати кризові явища в економіці, але і здійснювати успішну економічну політику.

Головним стратегічним завданням модернізації системи державного управління та територіальної організації влади, яка сьогодні є формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг. Досягнення зазначених цілей неможливе без належного рівня економічного розвитку відповідних територій**,** їх фінансового забезпечення і достатніх джерел для наповнення місцевих бюджетів**.**

Одним із резервів антикризового управління селищної ради є залучення додаткових надходжень до бюджету: проведення інвентаризації та нормативної грошової оцінки землі, вжиття заходів щодо легалізації виплати заробітної плати, перегляд пільг, наданих місцевими органами влади, формування оптимальної мережі закладів бюджетної сфери, оптимальна чисельність апарату місцевої ради та її виконавчого комітету. зменшення податкового боргу.

З метою антикризових заходів та сталого соціально-економічного розвитку територіальних громад необхідно залучити достатній обсяг коштів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Залучені інвестиції дають змогу створювати нові робочі місця, збільшити обсяг податкових відрахувань, що сприятливо вплине на формування додаткових джерел фінансування соціально-економічного розвитку, а також підвищити якість інфраструктури, стимулювати розвиток підприємницької діяльності територіальної громади та диверсифікувати її галузеву структуру, скоротити ризики, пов'язані із циклічністю галузевого розвитку. Свої інвестиційні можливості територіальна громада може розкрити через інфраструктурні проекти, розвиток кластерів та індустріальних парків, культурно-креативні індустрії [3].

Важливим напрямком підвищення результативності реалізації інфраструктурних проектів є вдосконалення механізму фінансування таких проектів за рахунок різних методів та джерел, а саме: фінансування за рахунок бюджетних коштів (традиційна форма); фінансування за рахунок кредитних ресурсів; фінансування за рахунок приватних коштів (ДПП та концесія) та фінансування за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних організацій. Найбільш ефективною формою реалізації масштабних інфраструктурних проектів є концесія, яка дозволяє не просто реалізувати проект, але реалізувати його якісно, вводити його в строк, без затримок, при цьому успішно використовувати досвід та професіоналізм приватного сектора при збереженні державного контролю над активами [4].

Створення кластерів сприятиме росту продуктивності та інноваційній активності підприємств, які входять до складу кластера, а також підвищенню інтенсивності розвитку малого і середнього підприємництва, активізації залучення інвестицій, забезпеченню прискореного соціально-економічного розвитку регіону розміщення кластерів, що в кінцевому результаті дозволить збільшити кількість робочих місць, заробітну плату, та надходження до бюджету, підвищити стійкість та конкурентноспроможність економіки регіону.

Справжня децентралізація – це створення умов, за яких територіальні громади мають розуміння, зацікавленість та інструменти розвитку і збільшення добробуту мешканців через вивільнення підприємницької ініціативи, залучення інвестицій, створення робочих місць, розвиток виробництва та наповнення бюджетів. Щоб зробити територіальні громади спроможними та заможними, їм потрібні такі інструменти, як індустріальні парки. Його переваги полягають у можливості підвищення інституційної активності певних територій, створенні регіональних точок зростання, проведенні структурної перебудови економіки, створенні нових робочих місць, збільшення добробуту мешканців, залучення інвестицій, розвиток виробництва та наповнення бюджетів

Територіальна громада може залучити зовнішні ресурси для розвитку громад використовуючи кошти міжнародної технічної допомоги, або так званої донорської допомоги. Міжнародна технічна допомога надається Україні, зокрема, і на цілі місцевого/регіонального розвитку, США та Європейським Союзом (два найбільші донори), а також Канадою, ФРН, Швецією, Швейцарією, Японією, Туреччиною, Данією, а також організаціями системи ООН, Світовим банком, ЄБРР, ОЕСР. Міжнародна технічна допомога може

надаватися у формі як грошових коштів (безповоротні гранти), так і консалтингових послуг, обладнання, матеріалів, які надаються українським реципієнтам на безповоротній основі. Пріоритетні напрямки надання такої допомоги визначаються стратегічними документами самих «донорів», які часом прислухаються до запитів української сторони.

Креативні індустрії стають новою тенденцією економічного піднесення, відіграють ключову роль у стимулюванні регіонального розвитку, адже значно витриваліші до кризових явищ, ніж традиційні сфери виробництва. Індустрії інноваційно-креативних послуг представляють собою сферу розробок, виробництва і реалізації конкурентоспроможних інновацій в широкому масштабі. Вони сприяють модернізації та розвитку всіх сфер економіки та всіх сфер суспільного життя, підвищують рівень та якість життя населення, сприяють росту ефективності, наукомісткості та якості трудових ресурсів, забезпечують конкурентоспроможність територіальних громад.

Висновки. З метою антикризових заходів та сталого соціально-економічного розвитку територіальних громад необхідно залучити достатній обсяг коштів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел.

Література:

1. Дієспєров В. С. Сільські громади та адміністративно-територіальні реформи / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 56.
2. Забейворота Т. В. Вплив децентралізації владних відносин на регіональний розвиток / Т.В. Забейворота //[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.snjurid.crimea.ua/arhiv
3. Нагорна О.В. Особливості фінансування інфраструктурних проектів в Україні: теорія та практика / О.В. Нагорна //[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.snjurid.crimea.ua/arhiv/2013/26_2-
4. Трещов М. М. Оцінка місцевих фінансових ресурсів як основа укріплення самодостатності територіальних громад /М.М. Трещов //[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.snjurid..ua/arhiv/2017/26

Alla Sukhovey,
Doctor of Philosophy, Professor, Chief researcher,
Irina Golova
Doctor of Economic Sciences, Head sector Institute of Economy,
Ural Department of Russian Academy of Sciences, Russia

FEATURES FORMATION OF TERRITORIAL INNOVATIVE SYSTEMS IN RUSSIA

Abstract. *In this article the innovative system is considered as the base of modern socio-economic development of region, which promotes technical-technological modernization of basic production region; development of the high-tech sector, the preservation of the scientific and technical capacity. There are revealed features of formation of regional innovation systems in Russia and proposed the most promising objects innovation infrastructure as an important element of the innovation system for Russian regions.*

Key words: *innovative system of region, innovative infrastructure, innovation policy, innovation strategy*

Over the past 10-15 years research interest increased in concepts of territorial systems of innovation at the national and regional levels.

K. Freeman - the founder of the concept of national innovation system (NIS) considered the national innovation system as an institutional network, facilitating the diffusion of technology innovation [3, p. 8]. Another founder of the theory NIS – B.-A. Lundvall, stressed that technological interaction of firms in the process of implementing the R and D, determined by the peculiarities of national institutional organisation, are implemented often within the country and are defined by the specifics of its institutional structure [4, p.3].

Particular attention today overseas and in Russia focuses on the formation of regional innovation systems (RIS). Interest in the role of the regions in the development of the innovation system is logical. It is due to the fact that in countries with complex administrative-territorial division (United States, Germany, Japan, Russia, etc.) regions, indeed, played a decisive role in triggering the development of innovation systems, identify their priorities, providing their financial and organizational support.

One of the first, who developed theoretical approaches to formation of RIS, was F. Kuuk [1, p. 478]. He defined the RIS as a set of nodes in the innovation chain, which includes companies directly generating knowledge; various organizations, that use (applying) this knowledge and, finally, various structures that perform specialized mediation, provision of infrastructure, financing of innovation projects, their market expertise and political support.

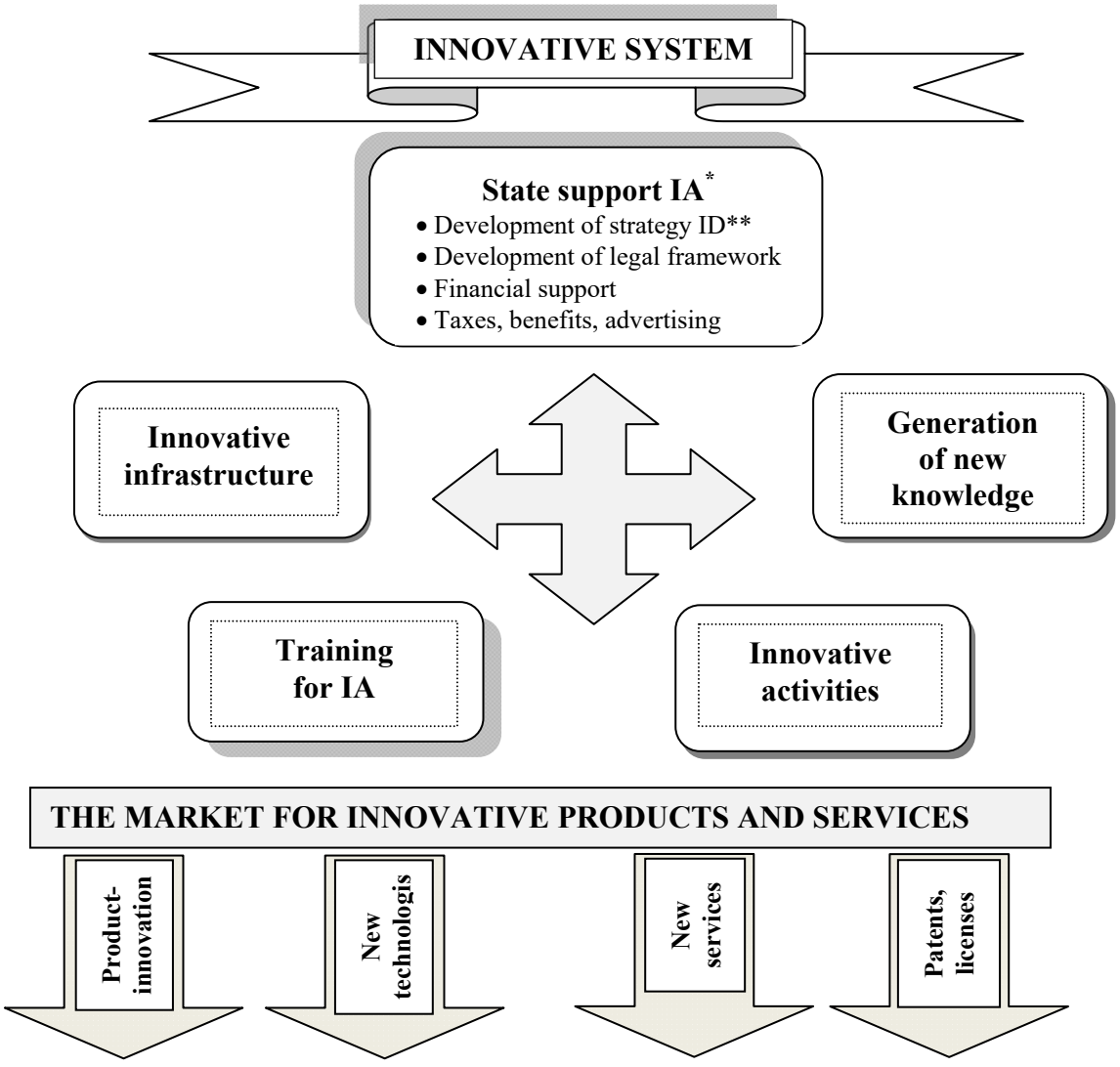
Russian researchers have contributed to the clarification of structural elements of RIS, as well as mechanisms for their interaction. According to M.K. Fajzulloev, "regional innovation system (RIS) is a collection of inter-related organisations (structures), engaged in the production and (or) commercial implementation of knowledge and technology, and legal institutions financial, logistical, informational and social character, which provides communication of educational, scientific,

entrepreneurial and non-profit organizations and structures in all sectors of the economy and public life at the regional level» [2].

The main elements of the innovation system is presented in Figure 1.

During the development of the world experience of building innovation systems there were identified the following important features, that define the efficiency of its functioning and development: 1) development of RIS cannot be viewed independently from socio-economic problems in a given region; 2) structure of RIS and a set of its elements largely depends on the region and its development needs; 3) the success of operation RIS is not so much the number of constituent structural elements as the availability and quality of a sustainable relationship between its major subsystems (generating innovations, production innovations and support innovation in the region).

The main objective of the RIS can be defined as improvement of the quality of the socio-economic system of the region through the use of innovation. It is important that the theoretical basis of the formation of the RIS was based on a thorough analysis of existing in the regions of scientific, technical, industrial and educational potential, innovative infrastructure, as well as regional innovation policy.



*IA – innovative activities; **ID – innovative development

Figure 1. The main elements of the innovation system

An effective tool for collecting information, which is necessary for the analysis, can be conducted annually to monitor the status of the main elements of the RIS, which involves creating an expanded system of indicators based on official statistics and also the results of expert polls [6, pp. 911-923]. Monitoring provides an opportunity to develop the authorities evidence-based proposals for the strategy of innovative development of regions, taking into account their real possibilities and differentiation.

The most promising types of innovative areas for Russian regions are presented in table 1. When choosing specific types of objects innovation infrastructure it is important to take into account such factors as the specificity of regions available scientific, technological and productive capacities, as well as the priorities for economic and innovation policy.

Table 1

The most promising objects innovation infrastructure for regions of the Russian Federation

The challenge of economic and innovation policy in the region	The most promising types of objects innovation infrastructure to facilitate the implementation of these tasks
I. Activating the transfer of new knowledge from the scientific sphere in region economy	1. Research parks and science cities with academic institutions 2. Academic-university research parks 3. Academic-industry science and technology parks (centers).
II. Accelerating the modernization of technical-technological base of traditional industries in the territory, increasing their research intensity	1. Scientific and technoparks (tehnocentry) with industry-leading institutions 2. Science and technology parks based on industrial enterprises and corporations 3. Interbranch scientific-technological parks, created on the basis of cooperation of scientific organizations and industrial enterprises of the region.
III. The establishment of high-tech civilian products based on the capacity of the defence-industrial complex	1. Scientific and technological parks (tehnocentry) in enterprises of the defence-industrial complex. 2. Scientific cities and technopoles, based on closed administrative-territorial formations (CATF) and nuclear complex.

It should be emphasized that the regional innovation system is an important instrument not only innovative, but also socio-economic policy of the region, allowing to solve such critical issues as: technical-technological modernization of basic production region; development of the high-tech sector; increase competitiveness of domestic products and overcoming dependence on foreign products; improved utilization of the available scientific, technical and productive capacity; development of infrastructure; growth of incomes of the population and attracting investment to the region. Building an effective regional innovation system promotes innovation capacity in one of the basic factors of social and economic self-development and growth areas.

In recent years, experts are increasingly talking about the importance of an effective innovation ecosystem as a mandatory prerequisite of permanent innovation of transformation of society in order to improve the quality of human capital, the diversity and sophistication of business. Under the innovation ecosystem is accepted

to understand network sustainable relationships between people, organizations and their solutions arising for joint value creation based on a common vision of desirable innovative transformation [5]. A network of collaborative creation of innovative production in innovation ecosystems are implemented by financing business and interpersonal relationships. Such an approach focuses at building strategy from development of concrete production on the formation of innovation in society and organizations to more in-depth and diverse interaction (collaboration) between its main components: universities, businesses, Government, community organizations, foundations, etc.

When generating the innovation ecosystem of the country should take into account the differentiation of regions by the level of research, innovation, industrial specialization, financial, educational opportunities, etc. This will provide a more precise adjustment of the innovation system in relation to the characteristics and challenges of development of specific local communities.

The formation of the innovation ecosystem of Russia in the most rational way to implement the principles of multilevel role, so that regions-leaders on the development of scientific and technical capacity, generation and (or) development of innovation could play the role of the original locomotives of innovative change.

The realization of this strategy requires increasing the flexibility of the State innovation policy and the creation of opportunities for strengthening the role of the regions and local authorities in dealing with the problems of innovative development of local communities through better management distribution functions of public administration and fiscal flows between the Federal Centre and the territories.

Публикация подготовлена в соответствии с планом НИР ФГБУН Институт экономики УрО РАН на 2019-2021 гг.

References:

1. Cooke P., Uranga M. G., Etxebarria G. Regional innovation systems: Institutional and organizational dimensions // Research Policy. 1997. Vol. 26, Issues 4–5.
2. Faizulloev M. K. Formation and development of regional innovation system: State and problems. http://refdb.ru/look/1211235.html (In Russ.)
3. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. – L.: Pinter Publishers, 1987. – 156 p.
4. Lundvall B.A. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. – London: Printer Publishers, 1992.
5. Russell M.G. et al. Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration // Triple Helix IX International Conference. Stanford, CA, USA, 2011. URL: https://www.researchgate.net/publication/284726075_Transforming_Innovation_Ecosystems_through_Shared_Vision_and_Network_Orchestration (дата обращения: 15.02.2019).
6. Sukhovey A.F, Golova I.M. Rationale for transformation priorities innovation and technological development of Russian regions in global crisis // Economy of Region. 2016. No 3. (In Russ.)

WORLD ECONOMY

Alekseeva Tatyana,
Associate Professor, Ph.D. (Economics),
V.N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine
Burmaka Tatyana,
Associate Professor, Ph.D. (Economics),
O.M. Beketov National University of Urban economy, Kharkiv, Ukraine
Myronyuk Mariya,
Student
V.N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine
Kulykovska Diana
Student
V.N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine

CYBERSECURITY AS AN INNOVATIVE INFLUENCE FACTOR ON INTERNATIONAL RELATIONS

Abstract. *The article describes the foreign experience of solving problems of cybersecurity by the subjects of international relations. The analysis of the current state of the global information space and the feasibility of creating a supranational body that can regulate the relationship of states in cyberspace is given.*

Key words: *cybersecurity, cyberspace, innovation factor.*

INTRODUCTION

At present, global informatization actively manages the existence and vital activity of the states of the world community, resulting in the emergence of a fundamentally new environment of confrontation between competing states - cyberspace.

In essence, cyberspace due to the rapid development of information technologies is a political space of a new («virtual») type in which the interests of various political actors, states and centers of political power collide. Almost immediately after its emergence, cyberspace became the fifth (after land, sea, air and space) battleground of various political and military forces and continues to be so at the present time.

If we consider cyber policy in the modern perspective, then will be done on specific political units. In 2011, such major powers as the United States, the United Kingdom, and the Federal Republic of Germany published cybersecurity strategies proclaiming the course for the construction of cyber-armed forces. For example, the United States of America, trying to adapt the modern world order to a polycentric system of international relations, headed by themselves, declared in their strategy that they were ready to use all the necessary means to protect their vital cyber objects. The United States is ready to respond to hostile actions in cyberspace, as well as any other threat, including the right to respond to military actions.

The European Union has created the European Network and Information Security Agency (ENISA), which develops a special guide (Good Practices Guide),

which includes best practices and recommendations for designing, implementing and supporting the state cybersecurity strategy [1].

A number of other political actors also have a strategic view on solving cybersecurity issues: China, India and Israel, as well as a number of international organizations (NATO, OSCE, etc.). All their mechanisms aimed, in general, at four main points: the protection of government systems, IT risk management, countering the perceived military threat and ensuring the safety of citizens in the Internet environment [1].

Cybersecurity includes safeguards and actions that have taken to protect cyberspace in both civilian and military areas. It is obvious that cybersecurity cannot be considered in isolation from other aspects and types of domestic and international security, and cybercrime is closely related to other types of crime, such as industrial espionage, foreign intelligence services, international terrorism [3].

Speaking about the purposeful use of cyber-weapons in international and domestic policy, one can also cite the following facts. One of the first large-scale applications of cyber-weapons occurred in Iran in 2009-2010. Unlike conventional malware that runs on popular operating systems, the Stuxnet virus used against Iran has been designed specifically to penetrate industrial computers. This virus paralyzed Iran's nuclear program, which reduced uranium production in this country by 20 %. As a result of a series of disclosures and information leaks, it can be argued that this virus was developed by experts from the USA and Israel [3].

The governmental information security policies in Ukraine determines the sequence of responsibilities reorganization of wielder of official authorities for the protection of national interests in information sphere within the field of their concern. In the «Doctrine of informational security of Ukraine» the main principles, directions and tasks of state policies for information security are set up [4].

Thus, the analysis of principle elements necessary for the informational security culture development shows that political aspect is strongly marked in them. Moreover, it is referred to political values of democratic society and to the characteristic of political management, such as security police, responsibility, risk estimation.

This is explained the reason why the states try so intensely to interfere the Internet conflicts and why the modern world needs to form the conceptual tool and regulation documents in sphere of cybersecurity. The transborder threat environment compels the countries to join the close international engagement. On the European continent, for example, the interstate cybersecurity is supposed to be successful in case when not only the levers of cyberattacks training have worked out in totality but also the ways of the prompt response to them [2].

Analysing all the above mentioned it is possible to conclude that in modern world there appeared the primary necessity to create the supranational authority which is able to regulate the cooperation of states in cyberdomain. Nowadays each government has its own strategy or doctrine of information security that complicates the cooperation with other international players [5].

The creating of international organization allows to develop the improved information exchange system and coordination that admits to response to incidents of cybersecurity at any time. The organizations providing the information play the

primary part and determine the classification of information, the event level of security, the forms of possible exchange and so on. The implementation of informational exchange and coordination demands:

- the policies of international security development;
- the elaboration and implementation of the appropriate methods and procedures;
- the determination of participants, groups and organizations;
- design and implementation of appropriate technical solutions [2].

The international experience of actualization of informational policy in the sphere of cybersecurity gives the opportunity to achieve the informational superiority in the process of geopolitical competition in informational space and determines the strategy of further development in the sphere of foreign relations.

That is why, having chosen the mutually profitable controlling mechanism on the cybersecurity policy development of the states it makes possible to harmonize the common cybersecurity standards, which certainly leads to declining number of the conflicts in the world's community.

References:

1. Kazarin O. Modern concepts of cybersecurity of leading foreign countries / O. Kazarin, A. Tarasov // Bulletin of the RSUH. Series «Documentation and Archival. Computer science. Information Security and Information Security». – 2013. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-kontseptsii-kiberbezopasnosti-veduschih-zarubezhnyh-gosudarstv-1.
2. Markov A. Guidelines for cybersecurity in the context of ISO 27032 / A. Markov, V. Tsirlov // Cybersecurity Issues № 1. – 2014. – URL: https://cyberrus.com/wp-content/uploads/2014/03/28-35.pdf.
3. Mahaskey S. Washington talks cybersecurity / Mahaskey // 2013 – URL: https://www.politico.com/story/2013/02/washington-cybersecurity-china-attacks-087087.
4. Decree of the president of Ukraine № 47/2017 On the decision of the Council of National Security and Defense of Ukraine dated December 29, 2016 «On the Doctrine of Information Security of Ukraine» – 2017. – URL: https://www.president.gov.ua/documents/472017-21374.
5. Faleev M. Issues of Cybersecurity in the Contemporary State National Security Politics / M. Faleev, S. Sardanovskiy // Civil Security Technology. – 2016. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-kiberbezopasnosti-v-sovremennoy-gosudarstvennoy-politike-v-oblasti-natsionalnoy-bezopasnosti.

ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Goryachuk Valeriy,
Doctor of Economic Sciences, Senior Research
Nazarenko Julia
Postgraduate student
Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, (Ukraine, Odessa)

METHODICAL PRINCIPLES OF THE ESTIMATION OF THE HIDDEN ASSETS OF THE ENTERPRISE

Abstract. *The The article analyzes the existing methods of assessing the hidden assets of the enterprise. They are divided into four groups:* methods of direct valuation of hidden assets; market capitalization methods; methods for assessing the return on the use of assets; scoring methods. *The essence of each group of methods is determined, as well as their advantages and disadvantages.*

Key words: *capitalization, market value, hidden assets, intellectual capital, enterprise.*

The capitalization of an enterprise based on the investment (cost) approach is defined as the value of its assets (book value, recovery cost or replacement cost), and capitalization on the basis of the income approach is defined as the market value of the company (the value of its shares) or as the amount of the discounted net cash flow. It should be noted that the company's value within the framework of the income approach is created not only by assets that are accounted for in the company's balance sheet, but also by hidden assets. The latter include intellectual, natural and social capital, leased assets, including fixed assets. That is, capitalization of an enterprise based on the income approach should be more than based on the investment (cost) approach. If there is a reverse situation, this indicates the inefficient use of enterprise capital, including hidden assets.

Methods for assessing hidden assets can be divided into four groups [1-6]:

- methods of direct valuation of hidden assets;
- market capitalization methods;
- methods for assessing the return on the use of assets;
- scoring methods.

Let us consider in more detail these groups of methods.

1. Methods of direct valuation of hidden assets. First, the components of the hidden assets are determined. Then, the cost of each of them is estimated. The third optional step is to determine the integral (total) valuation of the hidden assets.

The disadvantages of this group of methods are:

- imperfection of methods of evaluation of individual components of hidden assets. This is especially true of intellectual capital, as a result of its intangibility and intangible essence, the uniqueness of its individual elements;
- ignoring the synergistic effect of the interaction of various components of hidden assets.

2. Methods of market capitalization. They are based on a comparison of the market value of the enterprise and its assets. There are several approaches to estimating the value of hidden assets:

- as the difference between the market value of the enterprise and the cost of restoring its assets;

- as the difference between the market value of the enterprise and the replacement value of its assets;

- as the difference between the market value of the enterprise and the book value of its assets.

In the methodical plan, the first two approaches should give a more adequate estimate of hidden assets, since they use the valuation of the enterprise and its assets in actual (current) prices. It should be noted that the cost of restoration represents the sum of expenses in current prices for creating an exact copy of the object being evaluated, taking into account all of its shortcomings and redundant elements, using the same building materials, standards, design, project, quality of work, etc. Under certain conditions, replacement cost may be an alternative to replacement cost. The latter is the sum of costs at current prices for the creation of an object that has equivalent utility with the object of evaluation, but created from modern materials and structures and in accordance with modern standards of design, planning, qualification of labor, etc. Thus, the cost of restoration is determined by the cost of reproduction of a copy of the object, and the cost of replacement - the cost of creating a functional analogue.

It should be noted that the calculation of the cost of restoration or replacement value of the assets of the enterprise is complex, time consuming and even somewhat subjective. For example, consider an enterprise that has sophisticated software designed specifically for its activities. Due to the highly specialized nature of this software in the market there can be no comparable alternatives. Therefore, it is difficult, if not impossible, to provide an objective assessment of the cost of software replacement. Such circumstances arise in a wide variety of business contexts: from complex industrial equipment and unclear financial assets to intangible assets.

In the third approach to estimating the value of hidden assets, it is defined as the difference between the market value of an enterprise and the book value of its assets. The latter may differ significantly from the real value if indexation and revaluation of assets was not carried out. But given the difficulties in assessing the cost of recovering or replacing assets in practice, their book value is often used, especially when assessing the value of enterprises of the entire industry or the entire market.

The disadvantage of the market capitalization method is the possibility of obtaining negative values, due to the algorithm for calculating hidden assets, as well as the use of various methodological approaches to assessing the market value of the company and the value of its assets.

3. Methods for assessing the return on assets. The basis of these methods is a comparison of the company's income and the value of its assets. Two main approaches can be distinguished. The first is as follows. The average profit of the company before tax for a certain period of time is divided by the average value of the assets of the company. This ratio (ROA) is then compared with the industry average. The difference is multiplied by the average assets of the company to calculate the average annual profit from hidden assets. Then this profit is divided by the interest rate (the average cost of capital of the company) and get an estimate of the value of

the company's hidden assets [2]. In our opinion, this approach is methodologically unfounded and cannot be used to assess hidden assets due to such reasons. Firstly, if the company's ROA is equal to the industry ROA, then the value of hidden assets, including intellectual capital, is zero. But this is not true; secondly, the possibility of obtaining a negative value of hidden assets, including intellectual capital, which contradicts its essence. In addition, it should be noted the high sensitivity of the assessment of hidden assets to the interest rate.

Another approach to the assessment of hidden assets, namely, their main component - intellectual capital, is based on the model of Value Added Intellectual Coefficient (VAIC). An analysis of this model showed that it declares the use of the concept of intellectual capital, but in fact it does not exist and therefore VAIC cannot be considered as a tool for evaluating intellectual capital. At the same time, it can be used to assess the effectiveness of the use of enterprise resources [3].

4. Scoring methods. These methods determine the various components of intellectual capital that will be represented in the scorecard or in charts. They do not provide for obtaining a monetary valuation of intellectual capital. The advantage of these methods is that they can create a more comprehensive picture of the state of the enterprise than financial indicators, and they can be easily applied at any level of the organization and therefore reporting can be obtained more accurate and more quickly than pure financial indicators. The disadvantage of these methods is that the indicators are contextual and must be defined separately for each enterprise and each goal, which makes comparison of different enterprises very difficult. Scoring methods are new and not easily perceived by society and managers, who are accustomed to mainly using financial indicators [1].

Summarizing the analysis of existing methods for assessing hidden assets and their main component - intellectual capital, it should be noted that they have significant methodological shortcomings and difficulties in the application and collection of the necessary baseline data.

References:

1. Golovchanskaya E, Strelchen E. (2015). Genesis of the basic approaches and intellectual resources assessment methods, Russian Journal of Innovation Economics, Volume 5 pp. 267-286.
2. Sveiby, K.-E. (2010). Methods for Measuring Intangible Assets - режим доступу: https://www.sveiby.com/files/pdf/1537275071_methods-intangibleassets.pdf.
3. Pirjo Ståhle, Sten Ståhle and Samuli Aho (2011). Value Added Intellectual Coefficient (VAIC): a critical analysis, Journal of Intellectual Capital 12(4):247 - 268
4. Citation: Li, Z., & Chen, Z., & Lui, T.T.S., & Chu, S.K.W. (2016). The Impact of Intellectual Capital on Companies' Performances: A Study Based on MAKE Award Winners and Non-MAKE Award Winner Companies. International Conference on Knowledge Management, ICKM 2016, Vienna, Austria.
5. Ante Pulic (2008). The Principles of Intellectual Capital Efficiency - A Brief Description. Zagreb– режим доступа:http://www.cik-hr.com/data/principles_2008.pdf
6. Ibrahim. A. H. Mohamed (2017). Methods of Measuring Intellectual Capital and the Efficiency of Investment It: Advantages & Disadvantages. Analytical Comparative Study Imperial Journal of Interdisciplinary Research (IJIR) Vol-3, Issue-2.

Zvonkii V.G.,
Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor,
Tsaruk E.A.,
Postgraduate
Shevchenko State University of Pridnestrovie

ASSESSMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE BRANCH INDUSTRY

ЗвонкийВ.Г.,
к.т.н., доцент
ЦарюкЕ.А.,
соискатель
Приднестровский государственный университет, Приднестровье

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Abstract. *Need of assessment of innovative potential of industries of Pridnestrovia is proved in article. The technique of determination of structure of estimated indicators, collection of information on these indicators, streamlinings and their formings under the certain laws allowing to estimate objectively innovative potential is developed. Approbation of this technique by means of a numerical experiment on statistical data is carried out.*

Keywords: *innovative policy, innovative potential, estimated indicators, desirability scale, correlation matrix.*

Аннотация. *В статье рассмотрена методика определения состава оценочных показателей, сбора информации по этим показателям, упорядочения и выстраивания их по определенным законам, позволяющим объективно оценить инновационный потенциал.*

Ключевые слова: *инновационная политика, инновационный потенциал, оценочные показатели, шкала желательности, корреляционная матрица.*

Одним из главных факторов восприимчивости к нововведениям является инновационный потенциал, который представляет собой меру способности (возможности) и готовности предприятий выполнять поставленные конкретные инновационные задачи [1].

Статистический метод оценки инновационного потенциала промышленных предприятий, включает в себя две основные методики:

1.Количественная оценка инновационного потенциала предприятия. Даная методика позволяет, с одной стороны, исследовать динамику инновационного развития промышленного предприятия, а с другой, – определить его рейтинг среди аналогичных предприятий в отрасли.

2. Экспертная оценка инновационного потенциала предприятия.Количественная оценка инновационного потенциала не учитывает роль нематериальных активов, что делает оценку не полной, поэтому для большего представления, оцениваются перспективы предприятия.

Таким образом, для более полной оценки инновационного потенциала необходимо использовать как количественные, так и неколичественные

методы, что дает объективное отражение состояния дел отрасли в области инноваций.

Определение состава оценочных показателейкак для легкой, пищевой или машиностроительной промышленности является важной проблемой методического сопровождения оценки инновационного потенциала предприятия. Зададимся основными оценочными показателями: количество внедряемых новых изделий за год, шт.; удельный вес новых компьютерных программ в управлении,%;коэффициент прогрессивности оборудования; коэффициент механизации и автоматизации производства; коэффициент прогрессивности технологических процессов; профессионально-квалификационный уровень персонала, баллы; количество оформленных за год новшеств в виде изобретений, патентов, рационализаторских предложений и т.п., шт.; удельный вес затрат на разработку новшеств, % и т.д.

Наиболее эффективным способом сбора информации по этим показателям является систематическое рассмотрение всех сфер деятельности предприятия и внутренняя документация предприятия.

Очень часто эти показатели находятся в сложной взаимосвязи друг с другом,каждый из которых имеет свой физический смысл и свою размерность. Одним из наиболее удобных способов преобразования натуральных значений показателей в безразмерную шкалу– использование обобщенной функции желательности или предпочтительностисогласно таблице 1 [2].

Таблица 1

Связь между количественными значениями безразмерной шкалы и психологическими восприятиями человека

Желаемая оценка	Отметки по шкале желательности
Очень хорошо	1,0-0,88
Хорошо	0,87-0,71
Удовлетворительно	0,70-0,51
Плохо	0,50-0,37
Очень плохо	0,36-0,00

Таблица 2

Корреляционная матрица данных

		Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Y_5	Y_6	Y_7	Y_8	Y_9	Y_{10}	Y_{11}	Y_{12}
R=	Y_1	1	0,364	0,365	0,448	-0,031	0,524	0,626	0,342	0,850	0,844	0,334	0,293
	Y_2	0,364	1	0,212	0,731	0,055	0,0,12	0,171	0,290	0,521	0,258	0,201	-0,050
	Y_3	0,365	0,212	1	0,589	0,764	0,315	0,585	0,350	0,091	0,511	-0,140	-0,013
	Y_4	0,448	0,731	0,589	1	0,548	0,552	0,668	0,794	0,482	0,494	0,379	0,240
	Y_5	-0,031	0,055	0,764	0,548	1	0,408	0,620	0,606	0,183	0,092	-0,181	-0,053
	Y_6	0,524	0,012	0,315	0,552	0,408	1	0,857	0,855	0,678	0,674	0,654	0,701
	Y_7	0,626	0,171	0,585	0,678	0,600	0,857	1	0,857	0,585	0,664	0,256	0,274
	Y_8	0,342	0,029	0,350	0,794	0,606	0,855	0,857	1	0,474	0,404	0,460	0,389
	Y_9	0,850	0,529	0,091	0,482	-0,183	0,678	0,585	0,474	1	0,853	0,699	0,603
	Y_{10}	0,844	0,258	0,511	0,494	0,092	0,674	0,664	0,404	0,853	1	0,538	0,165
	Y_{11}	0,334	0,201	-0,140	0,379	-0,181	0,654	0,256	0,460	0,699	0,538	1	0,933
	Y_{12}	0,293	-0,050	-0,013	0,240	-0,053	0,701	0,274	0,389	0,603	0,165	0,933	1

Таблица исходных данных представляет собой двенадцатифакторное линейное пространстводля двенадцати оценочных показателей по восьми отраслевым секторам промышленности. Для построения корреляционных плеяд предварительно необходимо найти корреляционную матрицу. Поскольку факторы распределены по нормальному закону, то корреляционная матрица, представленная в таблице 2, представляет собой симметричную матрицу, главная диагональ которой заполнена единицами, а недиагональные элементы представляют собой меру тесноты связи между парой показателей.

Коэффициент корреляции может быть посчитан по формуле:

$$r_{XY} = \frac{\sum_{i=1}^{N}(x_i-\overline{x})(y_i-\overline{y})}{(N-1)S_X S_Y} \quad (1)$$

где $\overline{X}$и $\overline{Y}$ – среднее значение переменный; S_XиS_Y – стандартное отклонение; *N* – число пар параметров.

Для построения корреляционных плеяд находим недиагональный элемент с максимальной по модулю величиной коэффициента корреляции r_{ij}. Из матрицы вычеркиваем столбцы *i* и *j,* а из строк с номерами *i* и *j* выбирается следующий максимальный по модулю элемент. Столбец *l* вычеркивается, а из строк *i,j* и *l* выбирается следующий максимальный по модулю элемент и т.д. до исчерпания данных.

Результат такой работы удобно представить в виде графа, вершинами которого являются оценочные показатели, а ребрами – максимальные связи. Анализ графа на рис. 1 позволил выделить одну плеяду в виде «цепи», внутри которой показатели находятся в тесной, интенсивной функциональной связи.

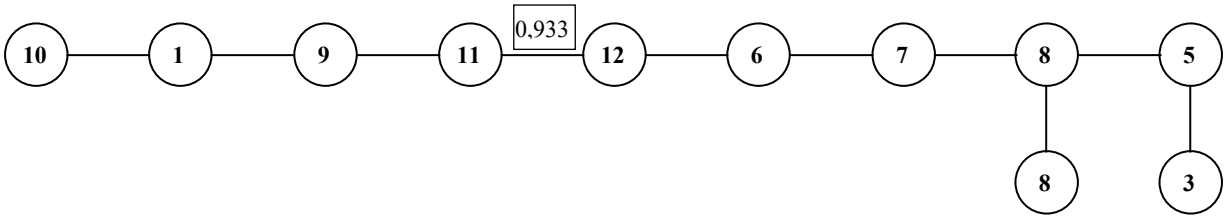


Рис. 1. Граф корреляционных плеяд

Из графической интерпретации корреляционной плеяды оценочных показателей инновационного потенциала можно выделить показатель 11 (количество оформленных за год новшеств в виде изобретений, патентов, рационализаторских предложений и т.п., шт.) и показатель 12 (удельный вес затрат на разработку новшеств, %), имеющих максимально тесную связь с целевой функцией - 0,933. Остальные показатели плеяды, каждый из которых максимально связан с двумя другими, также имеют сильную корреляционную связь с целевой функцией. Увеличение одного из них пропорционально повлечет увеличение других.

Рассмотрим маршруты перемещения по графу от максимального значения корреляционной связи. Первый маршрут объединяет показатели: 12, 6, 7, 8, 4, 2 (с корреляционной суммой 3,94). Второй маршрут – 12, 6, 7, 8, 5, 3 (с корреляционной суммой 3,785). И третий маршрут объединяет показатели: 11, 9, 1, 10 (с корреляционной суммой 2,391). Первые два маршрута в большей

степени определяют материальные и финансовые ресурсы, а третий – интеллектуальные и трудовые ресурсы инновационного потенциала. И этот маршрут всегда будет в роли «догоняющего».

Анализ отдельных показателей позволяет разработать рекомендации по повышению уровня инновационного потенциала. Если интеллектуальную и кадровую составляющую инновационного потенциала следует рассматривать как совокупность способностей и приобретенных знаний специалистов, их умений и навыков, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения какой-либо инновационной задачи [3]. То целесообразно формирование знаний, умений и навыков специалистов рассматривать, как в до производственных условиях на этапах подготовки специалистов, так и непосредственно на производстве.

Использование данного метода, с нашей точки зрения, при оценке инновационного потенциала имеет наиболее важное значение для принятия своевременных и объективных решений управления предприятием, а подготовка профессиональных квалифицированных специалистов должна учитывать конкретные запросы промышленного сектора.

Литература:

1. Управление малым бизнесом: учебное пособие для студентов высших учебных заведений/ А.П.Гарнов, А.А.Абрамова, Г.И.Болкинаидр. М: Изд-во ИНФРА-М, 2016
2. Долгов Ю.А. Статистическое моделирование: учебник для вузов. Тирасполь: Изд-во Полиграфист, 2011.
3. Петрухина Е.В., Губарева Л.И. Интеллектуально-кадровый потенциал инновационного развития региона // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1.

Lidiia Karpenko,
Doctor in Economics, Professor of the Economic and Financial Policy Department
Odessa Regional Institute for Public Administration of the National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Ukraine
Ilona Pliatsek
Post Gradueted Student
Odessa National Polytechnic University, Ukraine

MODERN STATUS AND THE DEVELOPMENT ESTIMATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS ENTERPRISES OF THE ODESSA REGION

Abstract. *In the article the methodological basics concepts for modern status and the development estimation of small and medium business enterprises of the Odessa region are offered. In this work, the authors generalize the main directions of the state policy in support of SME in terms of increasing the availability of funding, presented concrete international practice of supporting small and medium-sized businesses in developed countries. Economic and statistical research of the modern state of small and medium business of the Odessa region in the marketing environment is carried out.*

Key words: *small and medium busines, state policy, business enterprises, potential strategy, the development estimation, international practice.*

The problem statement. At the current stage of development of the enterprise foreign economic activity, the strategic planning process and its realization on foreign markets takes a significant place. Small and medium-sized enterprises (SME) in the national system of entrepreneurship are one of the inherent and powerful components of national economic systems, an important component of the reserves of socio-economic growth and development. Accordingly, the problems of stimulating its development occupy a special place in the modern socio-economic relations in the country, first of all, given that the quantitative and qualitative characteristics of small and medium enterprises, the degree of development of the infrastructure of this sector of the real economy largely determine the level of economic growth and is the most important component of the formation of a market economy [1].

Small and Medium Business (SMB) is the driving force behind the economy and the foundation of the middle class throughout the developed world. The activity of small and medium enterprises provides employment of the population, as well as the receipt of tax and other payments to the budget. It is a powerful factor in the development of scientific and technological progress and forms a healthy competitive environment in the economy.

The latest researches and publications analysis. Research of the development estimation of small and medium business enterprises, potential strategy in the external market, its structure and methods for evaluation, the innovation investment enterprises development were conducted in the scientific works by foreign and domestic scientists: O.Amosha, I.Blank, M.Bondar, I.Boyarko, V.Grinova, E.Dobrovolsky, S.Drobyazko N.Ilysheva, S.Krylov, L.Karpenko, D.Pierce, O.Suharev, F.Fabozy, S. Filyppova, N.Hrusch, A.Yakovlyev and others. Analysis of the recent scientific materials indicates the results of comprehensive research on the development and implementation of the innovation and investment

mechanism elements, improvement of the investment climate, some economic and statistic calculations, in total modelling of functioning of enterprise development strategy in the external market.

Problem Formulation. The objective of research consists in defining methodological basic concepts for modern status and the development estimation of small and medium business enterprises of the Odessa region.

Key research findings. Today, there are many problems that impede the development of small and medium-sized enterprises in the country. Their solution will allow to increase the efficiency of business activity. The most difficult factors for doing business in our country are inflation and political instability, high tax rates and the complexity of tax legislation; currency market regulation; corruption; insufficient ability to innovate; inadequate quality of infrastructure; insufficient educational qualification level of employees, etc. The main role in solving these problems should be played by the state. Taking into account the aforementioned, in Ukraine there was an urgent need to provide state support for SME development. State measures in this direction should combine both the system-wide regulation of the market environment (competition, tax, foreign economic, customs, etc.), as well as specific measures of state regulation and state support for the development of SME. In order to improve the condition and further development of small and medium businesses, it is necessary to introduce a system of effective state regulation of the mechanisms of functioning of business entities. At the level of business entities, the highest priority in the field of economic efficiency growth should be given to the rational use of production potential, to the maximum possible cost reduction, to the regime of resource savings, to the introduction of innovations, to increase the efficiency of enterprise management [1, p. 2-5].

The most common measures of support and development of SME and the state in which these measures are practiced are presented in Table 1.

Table 1

State policy on support for SME in terms of increasing the availability of funding (according to the SME Research of the Bank)

State Support Measures for SME Sector	Countries
Increase in the amount of support in the form of guarantees on SME loans	Canada, Chile, Denmark, Finland, Hungary, Italy, Korea, Netherlands, Slovakia, Slovenia, Spain, Switzerland, Thailand, United States, United Kingdom
Providing special conditions for warranties for startups	Canada, Denmark, the Netherlands
Increase of state guarantees for export operations	Canada, Denmark, Finland, Netherlands, New Zealand, Sweden, Switzerland, Spain, United Kingdom
Increase in the share of direct financing of SME	Canada, Chile, Hungary, Korea, Serbia, Slovenia, Spain
Subsidizing interest rates	Hungary, Portugal, Russia, Spain, Turkey, Great Britain
Tax breaks, deferral of payments	France, Ireland, Italy, Nova Zealand, Spain, United Kingdom
Creation of banks specializing in SME lending, including lending SMEs with a negative interest rate	Ireland, Denmark

(*systematized by the authors [2,3,4]*)

According to the information of the Main Directorate of Statistics in Odesa Oblast in 2018 21.0 thousand enterprises were engaged in economic activity in the oblast, including: small enterprises - 20.2 thousand, or 96.1% of the total number of enterprises. Estimated on 10 thousand existing population - 95; medium enterprises - 676, or 0,7% of the total number of enterprises. Estimated on 10 thousand of the existing population - 2,83 thousand units. By the beginning of 2019, Ukraine has improved its position in Doing Business ease of business since 2016 by 5 positions, rising from 81 to 76th place from 190 countries. Small and medium-sized businesses play an important role in the socio-economic development of the state, is one of the main factors for the formation and development of the competitiveness of the national economy, support of the internal market. From many studies, it is known that small and medium-sized businesses are the leverage that generates jobs in the Odessa region. Also, small and medium-sized businesses are constantly acting as an employer in partnership, both with government institutions and with the public in employment, thus reducing the percentage of unemployment. Due to the fact, the Odessa region has a low unemployment rate relative to other regions of Ukraine. The sector of small and medium enterprises plays an important role in the economy of the Odessa region. Small and medium enterprises account for 99.9% of the total number of enterprises in the region. As of 01.01.2019, there were 800 medium-sized enterprises in the oblast (3.8% of the total) and 20191 small enterprises (96.1%). Small and medium-sized enterprises sold products (goods and services) for the amount of 197.7 billion UAH, which accounts for 70.9% of the total volume of sales by enterprises in the region.

Summarizing data on international practice of supporting small and medium-sized businesses in developed countries, one can distinguish the following trends:

1. Governments of most countries of the world consider promoting the development of SME as the basis of state economic policy, launching annually numerous government programs worth tens of billions of dollars.

2. The main tools of support are financial and infrastructural, as well as consulting, information support, export promotion.

3. The main objectives of the SME support programs are the creation of new enterprises, support for innovation and the use of new technologies, enhancement of the competitiveness of products, especially in the world markets, creation of new workplaces, development of separate regions and industries.

4. Legislation in many countries is aimed at reducing administrative barriers, legal regulation is carried out mainly through the rules of direct action, established in the laws, and not by subordinate acts, an active antimonopoly policy is conducted, measures are taken to stop unfair competition in relation to small enterprises.

5. In countries, the principle of cooperation of large, small and medium-sized enterprises is cultivated, and they mutually complement each other, especially in the field of specialization of individual industries and in innovation development [5].

Consequently, the long-standing experience of developed and dynamically developing countries shows the high socio-economic significance of small and medium-sized enterprises.

Conclusions. A specific way of forming an SME has determined its peculiarities of the ownership structure and its corresponding influence on the

processes of reproduction of the market environment. As a result of the outline of the results of the SME activity for the regional economy, a certain platform is created for the organization and implementation of the processes of the market environment reproduction, which forms the prerequisites for improvement of all spheres of business - from industrial to consumer. The process of the development estimation of small and medium business enterprises is a very important component management, since it is the planning that is the fundamental basis for the future development of both the enterprise as a whole, and the sphere of foreign economic.

References:

1. Tetiana, H., Maryna, C., Lidiia, K., Michail, M., Svetlana, D. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. Academy of Strategic Management Journal, 17(3), pp. 1-6.
2. Tetiana, H., Karpenko, M.L., Olesia, F.V., Yu, S.I. & Svetlana, D. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project. Academy of Strategic Management Journal, 17(2), pp. 1-11.
3. Karpenko, L., Pashko, P., Voronzhak, P., Kalach, H. & Nazarov, M. (2019). Formation of the system of fair business practice of the company under conditions of corporate responsibility. Academy of Strategic Management Journal, London, 18 (2), pp. 1-8.
4. Karpenko L.M. Strategic competitive analysis of innovative enterprises development: predictive validity / L.M.Karpenko, S.V.Filyppova // Actual problems of the economy. – 2016. – № 6 (180). – P. 392-404.
5. Pearce J.A. Strategic Management: formulation, implementation and control / J.A. Pearce, R.B. Robinson // 8-th ed. – McGraw-Hill / Irwin, New York, 2008. - 1087 p.

Kovalova Olha
Ph.D., Associate Professor
Sumy National Agrarian University (Ukraine, Sumy)

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE PERSONAL POTENTIAL

Ковальова О.М.
канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Abstract. *The article defines the essence of the definition of "personnel potential of the enterprise". The organizational and economic principles of innovative development of personnel potential at the state and enterprise level are proposed, in particular: personnel audit, personnel development planning, organization, control, promotion of development.*
Key words: *personnel potential, personnel development, training, training, staff assessment, human resource management.*

Анотація. *У статті визначено сутність кадрового потенціалу підприємства. Запропоновані організаційно-економічні засади інноваційного розвитку кадрового потенціалу на державному рівні та на рівні підприємства, зокрема: аудит персоналу, планування розвитку персоналу, організація, контроль, стимулювання розвитку.*
Ключові слова: *кадровий потенціал, розвиток персоналу, тренінги, навчання, оцінка персоналу, управління кадровим потенціалом.*

На всіх етапах розвитку економіки трудові ресурси представляли один з головних ресурсів будь-якого підприємства. Саме люди створювали та використовували виробничі ресурси, організовували і здійснювали виробничий процес, приймали участь у виробництві матеріальних і нематеріальних цінностей.

Сьогодні, в умовах глобалізаційних процесів, що характеризуються високою наукоємністю та інноваційним характером виробництва, особливого значення набувають не просто трудові ресурси, а кадровий потенціал.

Для найбільш повної характеристики дефініції «кадровий потенціал» пропонуємо його розглядати, як використовувані сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками кожного окремого працівника та колективу підприємства в цілому, що здатні забезпечувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства. В свою чергу на величину та збалансованість кадрового потенціалу впливають психофізіологічні характеристики кожного окремого працівника та їх здатність працювати в колективі, соціально-психологічний клімат колективу працівників в цілому та мотиваційні заходи підприємства.

Особливого значення кадровий потенціал набуває в сучасних трансформаційних умовах, що відбуваються в світі та Україні зокрема під

впливом стрімкого науково-технічного прогресу. Сьогодні в умовах постійних інноваційних змін та застосування інформаційних технологій в різних галузях економіки змінюються вимоги до працівників, підвищується значущість творчого відношення до праці і високого професіоналізму. Як вважають Федонін О.С. та інші, «…з усіх елементів соціально-економічної системи підприємства тільки персонал володіє здатністю активно і самостійно реагувати на динамічні зміни господарського середовища, поєднуючи у часі і просторі усі інші компоненти» [3, С.197]. Забезпеченість підприємства кваліфікованими кадрами, ефективне їх використання обумовлюють організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансову стабільність та конкурентоспроможність, високі економічні показники діяльності [1, С.43]. Таким чином, кадровий потенціал для сучасних підприємств є визначальним фактором їх розвитку.

Однак, перетворення, що відбуваються останнім часом в Україні, значно впливають на процеси відтворення і функціонування людини. Наслідком є поширення процесу трудової міграції за межі України, при чому сьогодні за кордон від'їжджають кваліфіковані працівники і робітничих професій і висококваліфіковані спеціалісти (наукові працівники, інженери, аналітики систем тощо), а також фахівці у галузі інформатики, менеджери. Таке явище обумовлює втрату освітнього та професійно-кваліфікаційного потенціалів вітчизняними підприємствами. Дослідження Кульганік О.М. свідчать, що щорічна інтелектуальна еміграція з України налічує приблизно 95,4 тис. фахівців, тобто емігрує кожний 26 спеціаліст з вищою освітою. Протягом останніх років Україну залишило приблизно 5,5 тис. учених, що еквівалентно втраті 4 млрд. дол. США [2, С.29]. Основною причиною посилення трудової міграції вчений вважає низький рівень оплати праці, що спричинило 65% міграції [2, С.30].

Підсумовуючи вищевикладене, відмічаємо, що назріла необхідність розробки організаційно-економічних засад інноваційного розвитку кадрового потенціалу підприємств. Пропонуємо розробляти такі засади на двох рівнях: на державному та на рівні підприємств.

На державному рівні слід розробити такі засади, які сприятимуть збільшенню оплати працівників на підприємствах. І це має бути перший захід, оскільки саме низький рівень заробітної плати спричинив поширення процесу міграції за кордон.

Для збільшення заробітної плати, по-перше, слід збільшити мінімальну заробітну плату, що, в свою чергу, вплине на збільшення середньої заробітної плати по Україні в цілому. Однак, збільшення оплати праці збільшує витрати підприємств і негативно позначається на їх прибутках. Для усунення цього негативного наслідку державі слід створити такі економічні, інвестиційні, правові та інші умови, що сприятимуть розвитку підприємництва.

Відмітимо, що поширення підприємництва обумовить загострення конкуренції. А однією з найважливіших конкурентних переваг, що необхідні для виживання в конкурентній боротьбі, є наявність потужного кадрового потенціалу, чому сприяє розвиток персоналу. Інвестиції у розвиток персоналу сприяють не лише підвищенню кваліфікації працівників, отриманню ними

знань та навичок, що знадобляться їм на конкретному робочому місці, а й покращенню соціально-психологічного клімату в колективі, що позитивно відбивається на продуктивності праці та здатності до креативного мислення і генерування ідей. Відповідно, за працю таких працівників та збереження кадрового потенціалу роботодавці змушені будуть платити вищу заробітну плату, що підвищить зацікавленість працівників в роботі на вітчизняних підприємствах.

Відмітимо, що в результаті розвитку кадрового потенціалу підприємств вигоду отримують три сторони. Першою стороною є працівник, який, підвищуючи кваліфікацію, зміцнює свою конкурентоспроможність на ринку праці. Другою є підприємство, яке формує потужний кадровий потенціал та збільшує свою конкурентоспроможність на ринку продукції або послуг. Третьою стороною є держава, яка отримує вигоду у збільшенні зацікавленості громадян в роботі на вітчизняних підприємствах, збільшенні рівня зайнятості та збільшенні доходів громадян, а отже і зменшенні трудової міграції за кордон, і нарешті вигоду по зменшенню виплат по безробіттю.

Отже, оскільки держава є отримувачем вигоди від розвитку персоналу на підприємствах, то, для більшої зацікавленості підприємств в інвестиціях в розвиток персоналу та в підвищенні заробітної плати працівникам, державі слід розробити стимулюючі заходи по оптимізації витрат та зменшенні податкового навантаження для підприємств, які здійснюють інвестиції в розвиток персоналу. Наприклад, повне або часткове покриття витрат або пільгове кредитування витрат на навчання персоналу; пільги підприємству, яке забезпечує випускників навчальних закладів першим робочим місцем; податкові та інші пільги підприємствам, які формують та зміцнюють науково-технічний кадровий потенціал тощо.

На рівні підприємств слід впроваджувати такі організаційно-економічні засади інноваційного розвитку кадрового потенціалу:

- Збільшення заробітної плати, особливо висококваліфікованим працівникам та тим, хто підвищує свій рівень кваліфікації.
- Аудит якості персоналу. Для цього кадровим службам слід постійно аналізувати такі показники, як освіта, стаж, останнє підвищення кваліфікації.
- Планування розвитку персоналу. Його слід здійснювати на підставі проведеного аудиту та з урахуванням посади та функцій працівника. Так, для робітників слід планувати та проводити семінари і навчання, що здійснюють дистриб'ютори з продажу техніки та матеріалів, що використовуються в даному підприємстві; для спеціалістів слід планувати навчання у вищих навчальних закладах; для менеджерів – різноманітні тренінги з підвищення ефективності менеджменту та якості управління, що допомагають покращити психологічний клімат в колективі. Слід розробляти графіки навчання.
- Організація розвитку персоналу. Направлення працівників на навчання в навчальні заклади; надання необхідних приміщень підприємства для проведення тренінгів; створення системи навчання нових працівників в самому підприємстві, шляхом закріплення за ними досвідчених працівників; коучингу, E-learning та інших методів.

- Контроль за процесом розвитку кадрового потенціалу. Для цього слід систематично проводити оцінку персоналу шляхом таких методів оцінки, як атестація, «360˚ атестація», «Аналіз людських ресурсів (HRA)», «Метод оцінки за ключовими показниками ефективності діяльності (KPI)» та інших відомих методів оцінки персоналу [4].
- Стимулювання працівників до розвитку з боку підприємства, наприклад, підвищення заробітної плати, моральне визнання досягнень працівника, оплачуваний підприємством відпочинок, корпоративні заходи з підвищення культури спілкування тощо.

Література:

1. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – К.: Знання, 2011. – 229 с.
2. Кульганік О.М. Формування висококваліфікованого сегменту світового ринку праці / О.М. Кульганік // Приазовський економічний вісник – 2018. – Випуск 5(10). - С.28-33 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pev.kpu.zp.ua
3. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – Вид. 2–ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316с.
4. Чурсіна Л.А. Сертифікація персоналу: навч. посіб. / Л. А. Чурсіна, Ю. В. Березовський, Г. А. Тіхосова. – Київ: Ліра-К, 2012. – 316 с. – С.207-212.

Philip Stoyanov
Chief. Assist. PhD
University of National and World Economy – Sofia, Bulgaria

FORMATION OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY MODEL BASED ON JUSTICE CONCEPT

Abstract. *A model of corporate social responsibility based on the concept of social justice was built. The components of social responsibility are analyzed; economic (responsibility for the economic results of its activities and impact on the economic performance of stakeholders), environmental (responsibility for the impact of economic activities on the environment and the quality of life of stakeholders in this environment) and own social (responsibility for solving social problems arising from economic activities companies, or in some way related to). The author's vision of the internal content of the components of social responsibility is given.*

Keywords: *corporate social responsibility, stakeholders, business practices, social norms, social empathy*

Orientation of the enterprise management system to solve social problems is the basis for improving the effectiveness of interaction between the enterprise and the external environment and provides for: imperative principles of socially responsible management, orientation to the dominance of educational and educational component in the policy of social development of the enterprise; ensuring decent staff remuneration and safe working conditions; the effectiveness of the pay incentive system; effective management of social costs of the enterprise; providing jobs; improving the productivity of staff; development of social and environmental investments; establishing and developing social dialogue with public authorities, local communities and other stakeholders.

The important role of corporate social responsibility in ensuring the development of enterprises, communities, territories is determined by its functions: value (axiological), motivational, economic, social, communicative, reputation and image function, information.

Scientists point out that it is most appropriate to conduct a study of corporate social responsibility from the following positions: first, instrumental, when the corporation is seen as a tool for wealth creation and the social imperative is aimed at achieving economic results; second, the political ones in which the corporation is an instrument of influence on society and the formation of the concept of corporate citizenship; third, the social requirements under which a corporation should focus its activities on solving social problems of society, thereby increasing its rating; fourth, from the ethical standpoint, which underlies the idea of ethical responsibilities of business and individual managers to society. The integral effect of combining these approaches is reflected in Halkos, G., & Skouloudis, A. (2017) in building a three-tier model of corporate social responsibility: Level 1 - social responsibility as a social commitment, Level 2 - social responsibility as social norms and expectations, level 3 - social responsibility as social sensitivity.

In general, sharing this approach, we believe that this model does not sufficiently take into account the pressure exerted on the organization by stakeholders of different groups, forcing the organization to change its behavior. In this regard, we

propose to use a four-level model to describe the process of development of corporate social responsibility, which clearly demonstrates the evolution from imposed external commitment to voluntary decision based on ethical norms and value orientation of the organization: Level 1 - social responsibility as social obligation; Level 2 - social responsibility in response to stakeholder demands; Level 3 - social responsibility as a response to social norms and expectations; Level 4 - Social responsibility as social sensitivity.

According to the proposed model, the development of corporate responsibility implies a gradual transition from the fulfillment of purely legal obligations, clearly regulated by international and national law or decisions of local authorities and self-government to voluntary preventive activities. Thus, at the first level, corporate social responsibility acts as a social obligation to society to comply with legal norms (acting as a reliable partner for stakeholders) and to conduct effective economic activities (which will create conditions for the enterprise to fulfill its financial obligations to stakeholders and define it). trusted partner status).

At the second level, corporate social responsibility acts as a necessary norm, adherence to which gives an enterprise the opportunity to access certain markets, cooperation with certain market contractors, creates the initial conditions for forming a positive image of the company in society. At the second level, social responsibility is essentially the organization's response to the demands of different stakeholder groups. This level requires the company to make a voluntary decision to implement social responsibility in the company's operations, but the environment has a direct impact on the enterprise, requiring it to make some additional voluntary commitments. Environmental pressure is manifested through the refusal to conclude sales agreements, restrict access to markets, hold protests, boycott goods, which ultimately forces the company to respond to stakeholder demands and assume a certain amount of social responsibility.

At the third level, social responsibility is formed in the form of positive reactions of the organization to social expectations. At this level, the focus is on the voluntary initiative of the enterprise to participate in solving social and environmental problems of an internal nature or across the region, state, and world. The third level implies that the enterprise chooses one or more areas of socially responsible activity, directly, indirectly or not at all related to the business of the organization, and voluntarily undertakes certain initiatives in excess of the amount that was necessary and mandatory for and II levels. The third level of social responsibility implies that the organization is clearly aware of the direct and indirect consequences of its activities (real or potential) for society and the environment and does its best to minimize them.

At the fourth level, social responsibility is defined as social empathy. At this level, social responsibility is realized through the voluntary participation of the organization in solving problems in the social, environmental and economic spheres of society that have no direct connection with the consequences of the enterprise.

The most widespread approach is that social responsibility includes three components - economic (responsibility for the economic results of its activities and impact on the economic performance of stakeholders), environmental (responsibility for the impact of economic activities on the environment and the quality of life of

stakeholders in this environment) and social itself (responsibility for solving social problems that arise as a result of the business activity of the company or in a certain way or her) vision copyright inner content are shown in Fig. 1.

<table>
<tr><td colspan="2">Economic responsibility:
profit generation, fair distribution of goods, use of fair business practices</td></tr>
<tr><td>Environmental responsibility:
ecological culture of doing business, ecological restrictions of entrepreneurial activity, ecological-oriented entrepreneurship, ecological entrepreneurship</td><td>Social responsibility:
safe working conditions, fair labor relations, positive impact on the community and society</td></tr>
</table>

Figure 1. Corporate Social Responsibility and its content components
(copyright development)

Economic responsibility is based on the concept of fairness, which implies that the benefits of economic activity must be fairly shared between the parties to economic relations, and all decisions will be made taking into account the requirements of honesty, fairness and openness. Economic responsibility implies the pursuit of fair business practices: setting fair prices; not abuse of monopoly position; rejection of unfair methods of price and non-price competition; payment of fair remuneration to employees; timely and complete settlements with counterparties; transparency of activity; timely disclosure of non-confidential information that is of interest to stakeholders; developing responsibility in supply chains; refusal to use corruption schemes, etc.

References:

1. Halkos, G., & Skouloudis, A. (2017). Revisiting the relationship between corporate social responsibility and national culture: A quantitative assessment. Management decision, 55(3), 595-613.

Jelena Markovic,
PhD
Jasmina Stojiljkovic,
MSc
Colledge of Applied Professional Studies, Vranje, Serbia,

TESTING QUALITY LEVEL PARAMETERS IN VILLAGES IN THE CITY OF VRANJE

Abstract. *The land is a superficial, fertile, loose layer of earth bark. The land is characterized by fertility and presence of substances that are necessary for the growth and development of plants such as water, oxygen, mineral and organic matter. Soil quality depends on the content of these substances in the soil. Given that the soil is a source of food for humanity and the condition of the survival of the living world on earth, it is necessary to maintain the quality of the land at the appropriate level. First, it is necessary to carry out soil sampling, then use the appropriate methods to analyze the soil and on the basis of the obtained results, treat the soil with suitable agrochemical resources to improve its quality.*

Keywords: *land, soil quality, fertility, sampling, analysis*

INTRODUCTION

The soil is thin to loosen the surface layer of the bark resulting from long-lasting interaction of the mother wall (geological substrate), climate (macro, meso and micro climate) and living beings (plants, animals and microorganisms). It can be said that it belongs to renewable resources in view of the long-term processes of creation and development. The land is characterized by fertility, presence of substances (water, mineral and organic matter, oxygen) which are necessary for the growth and development of plants. By providing primary production in terrestrial ecosystems, the land provides about 90% of human food and is a condition of survival of the living world on earth. For this reason it is necessary to maintain its functions and quality. There are many methods on the basis of which soil quality can be determined. Ketchman's humidity method, spectrophotometric methods for determining Al and P, potentiometric methods. The quality of the soil itself and the content of mineral elements depends on its fertility, as well as the quality of plant crops. Proper soil sampling and testing are necessary to make good soil analyzes.

METHODS

1. *Ketchman's method for determining humus*

Determination of the humus content consists of the oxidation of the organic substance by the $KMnO_4$ solution (which is used for titration), whereby the carbon from the humus oxidizes and passes into the CO_2. The content of liberated CO_2 in the oxidation of carbon from humus is not calculated directly, but determined by the amount of oxidizing agent that is destroyed in the oxidation of carbon from organic substances in the analyzed soil sample, and then the amount of carbon is calculated through the coefficient the formula:

$$\% \text{ humus} = \frac{A \cdot 0{,}514 \cdot 1{,}72 \cdot 100}{C}$$

Table 1. Land division according to the content of humus

Land designation - category	Humus content
Very poor humus	< 1%
Poor humus	1-3%
Pretty humus	3-5%
Very humus	5-10%
Very very humus	> 10%

Table 2. Limit values for the security of land with total nitrogen by Wohltmann

The class security	Content of total nitrogen	Limit % N
I	Very rich	> 0,3
II	Rich	0,2 - 0,3
III	Good	0,1 - 0,2
IV	Middle	0,06 - 0,1
V	Poor	0,03 – 0,06
VI	Very poor	0,02 – 0,03
VII	Limited land for cultivation of plants	< 0,02

2. Potentiometric method of pH determination

The formula for calculating the pH value is:

$$\mathrm{pH} = -\log_{10}[H^+] \quad (1)$$

[H +] denotes the hydrogen hydrogen ions equivalents measured in the molarity unit, or the number of hydrogen ions of one liter of the given solution.This method was used to determine the soil pH, to examine whether the soil is sour or basic and what measures should be taken on the basis of the results obtained.

Based on the pH calculation, the land is divided into five groups: Alkaline (> 7.20 pH); Neutral (6.51 - 7.20); Slightly acidic (5.51 - 6.50); Kisela (4.51 - 5.50) and Very acidic (4.50).

3. Kjeldal's method for determining nitrogen

The classical Kjeldal method is used to determine the total nitrogen content. The determination of nitrogen by this method is based on the destruction of the samples to convert the nitrogen to ammonia and the determination of ammonia in digest. The degradation is done by heating the samples with concentrated H_2SO_4 and substances that help oxidation of organic matter and the conversion of organic nitrogen to ammonia. Then nitrogen determination is carried out by the titration of ammonia liberated by the distillation of the remains of the destruction with a strong base. By distillation using aqueous vapor and a strong base at a high level, nitrogen is pumped out in the form of ammonia and "catches" in boric acid solution. The amount of nitrogen in boric acid is determined by the titration of the sulfuric acid of the known normality, and by calculation the content of the total nitrogen in the soil expressed in percent (% N) is calculated.

$$\%N = \frac{(a-b)\cdot 0{,}14}{P}\cdot 100 \quad (2)$$

Table 2 shows seven classes of security of total nitrogen content in the soil. Based on this table, it determines which class belongs to the land, to which the quantity and the presence of nitrogen are examined. If the nitrogen values are below 0.02, then the land is limited to cultivating plant crops.

4. Determination of alkaline phosphorus and potassium in the soil Al-method

The al-method is considered more advantageous than the others, since the same extract determines the alkaline phosphorus and potassium. The method is based on

the extraction of alkaline phosphorus and potassium with Al solution. From the extract the phosphorus is determined by colorimetric and potassium is flame-photometric. In the resulting common extract phosphorus is determined by applying a colorimetric method.

Colotometric methods - The method is based on the fact that some elements or substances, when dissolved in a particular solvent, give characteristically colored solutions, or colouration arises as a result of the reaction of the given substance and the corresponding reagent. The intensity of the resulting coloration depends on the concentration of the test substance in the solution. By measuring the intensity of the coloring, the concentration of the test element in the solution can be quantitatively determined. The intensity of the resulting dye is measured by the colorimeter and the spectrophotometer. Based on the concentration of alkaline phosphorus in the soil, Al-method, for the individual cropping cultures the classification of soil is divided into three classes.

Table 3. Classification of soil based on hard-to-reach phosphorus in soil

Security class Soil	Content of phosphorus content mg P_2O_5/100g
III – poor	0 –10
II – medium	10 – 20
I – well	>20

Table 4. Conditional limit values of the content of light-chain phosphorus depending on the reaction (pH) of the soil

Phosphorus content	mg P_2O_5/100g	
	pH y KCl < 6,00	pH y KCl > 6,01
Very low	<6,0	<10,0
Low	6,1 - 10,0	10,1 - 15,0
Middle	10,1 - 16,0	15,1 - 20.0
High	>16	> 20

The content of light-chain phosphorus for plants in the soil depends on a number of factors, today it is discussed about the low, medium and high content of phosphorus in the soil, and not about the good, medium or bad need of phosphorus for plants. Due to the different ability of plants to adopt phosphorus, the different conditions of mobilization of phosphorus in the soil, low content must not always be insufficient for a particular crop or vice versa, etc. One of the most important factors determining the accessibility of phosphorus to plants is the soil reaction (pH). When interpreting the results, the differences between sour, neutral and base soils, ie, between carbonless (pH in KCl <6.00) and carbonate soils (pH in KCl> 6.01).

RESULTS AND DISCUSSION

The paper examines soil samples from three locations in the territory of the City of Vranje in the villages Vrtogos, Tibuzde, Rataje, Zapsko and Kumarevo.

Three samples were taken at different depths from 0-10 cm and 0-20 cm. The results are shown in Table 5. Land samples were examined in a laboratory at the Agricultural Institute in Vranje. The samples of the soil being examined is a type of plantation, a fertile land on which plant crops are planted. Based on the results in Table 5, the following can be concluded: Content P ranges from 10.41 to> 40%; The content N ranges from 0.11 to 0.23%; Content K ranges from 9.76 to> 40%; The humus content ranges from 2.38 to 3.81%; The pH value ranges from 4.28 to 6.23.

The soil sample at the location in the village of Tibuzde at a depth of 0-20 cm has the highest percentage of P, more than 40%. At the locations in the village of

Upper Zapsko in the sample of soil at a depth of 0-20 cm and in the village Kumarevo at a depth of 0-20 cm, the land has the highest percentage N in the amount of 0.23%.

Table 5

The content of parameters K, P, N, pH and humus in the tested soil samples at different locations and depths

Location and depth (cm)	Number of samples	The content P (%)	The content N (%)	pH	The content humus (%)	The content humus K (%)
Vrtogos 0-10	1	13,48	0,14	5,54	2,78	11,02
	2	15,02	0,16	5,38	2,98	14,87
	3	21,04	0,12	6,01	3,41	9,76
Vrtogos 0-20	1	14,57	0,13	5,51	2,38	12,71
	2	18,41	0,17	6,01	3,02	15,17
	3	20,56	0,12	6,23	3,24	13,42
Tibuzde 0-10	1	14,21	0,13	5,21	2,41	14,01
	2	15,85	0,13	5,78	2,76	>40
	3	19,41	0,15	6,03	3,02	20,18
Tibuzde 0-20	1	15,02	0,12	5,18	3,81	14,02
	2	16,29	0,11	5,72	2,76	>40
	3	>40	0,13	6,00	2,71	21,05
Rataje 0-10	1	12,52	0,17	5,46	2,82	14,18
	2	10,41	0,22	5,98	3,04	18,21
	3	15,57	0,18	6,15	3,12	21,49
Rataje 0-20	1	16,28	0,13	5,85	3,12	17,03
	2	18,74	0,21	6,18	2,85	18,56
	3	20,98	0,18	5,76	3,02	20,39
Upper Zapsko 0-10	1	12,98	0,14	5,18	2,64	20,21
	2	13,56	0,16	5,66	2,91	>40
	3	16,38	0,17	5,93	3,18	21,03
Upper Zapsko 0-20	1	14,18	0,14	5,48	2,74	19,04
	2	15,21	0,17	5,83	2,81	21,52
	3	18,34	0,23	6,22	3,08	21,91
Kumarevo 0-10	1	11,49	0,15	4,28	2,67	19,03
	2	13,21	0,16	5,08	3,08	21,04
	3	14,84	0,20	5,19	3,31	23,98
Kumarevo 0-20	1	12,95	0,17	5,43	2,81	13,94
	2	15,81	0,18	4,87	3,34	>40
	3	18,03	0,23	4,91	3,75	18,05

The highest percentage K was recorded at locations in the village Tubuzde at depths 0-10 cm and 0-20 cm at the same location, then in the village of Upper Zapsko at a depth of 0-10 cm and in the village Kumarevo at a depth of 0-20 where% K is more than 40%. The highest percentage of humus was recorded at the location in Tibuzde village at a depth of 0-20 cm in the amount of 3.81%. The highest pH value was measured at the location in Vrtogos village at a depth of 0-20 cm and it is 6.23.

Observed by location, it can be concluded that there is no major deviation of soil quality parameters K, P, N, pH and humus, so it can be said that the land is good, suitable for growing agricultural plants.

Land containing more than 40% P and K as is the case at the location in the village of Tubužde at a depth of 0-20 cm for P and at locations in the village Tubuzde at a depth of 0-10 cm and at a depth of 0-20 cm in the same location, then in the

village of Upper Zapsko at a depth of 0-10 cm and at a location in the village of Kumarevo at a depth of 0-20 cm for K, these soils are rich in P and K and they do not need to fertilize fertilizers rich in P and K.

Table 6

Mean value of soil samples at different locations and different depths

Location and depth (cm)	The content P (%)	The content N (%)	pH	The content humus (%)	The content K (%)
Vrtogos (0-10)	16,51	0,14	5,64	3,06	11,88
Vrtogos (0-20)	17,85	0,14	5,92	2,88	13,77
Tibuzde (0-10)	16,49	0,14	5,67	2,73	24,73
Tibuzde (0-20)	23,77	0,12	5,63	3,09	25,02
Rataje (0-10)	18,67	0,17	5,86	2,99	17,96
Rataje (0-20)	18,67	0,17	5,84	2,99	18,66
Upper Zapsko (0-10)	124,31	0,16	5,59	2,91	27,08
Upper Zapsko (0-20)	15,91	0,18	5,84	2,88	20,82
Kumarevo (0-10)	13,18	0,17	4,85	3,02	21,35
Kumarevo (0-20)	15,60	0,19	5,07	3,30	23,99

On the basis of the values obtained in Table 6, it can be said that the soil is satisfied with the necessary elements and that appropriate plant crops such as potatoes, peppers, vines and other plant crops can be planted on that soil.

Based on the mean values of the pH, it can be noted that the pH of the soil sample examined at different locations ranges between the acidic and the acidic, so this soil is suitable for growing cabbage, tomatoes and different fruit types based on the data in Table 1. The obtained humus results in Table 6, if compared with the values from Table 2, can be concluded that the soil tested is rather humus. The obtained nitrogen results in Table 6 showed that% N in the test soil was well observed according to Table 2. The obtained phosphorus results in Table 6 showed that% P is medium-rich P from Table 3 and 4.

Based on the results of the soil obtained in Table 6, not only the quantity, but also the type of fertilizer and the manner of its application are determined. On the obtained soil quality parameters, climate change, soil type, plant requirements and the level of applied agro-technology must be taken into account. Depending on the above conditions, the percentage of nitrogen, phosphorus, potassium, humus and pH can be varied and varied in the optimal - normal.

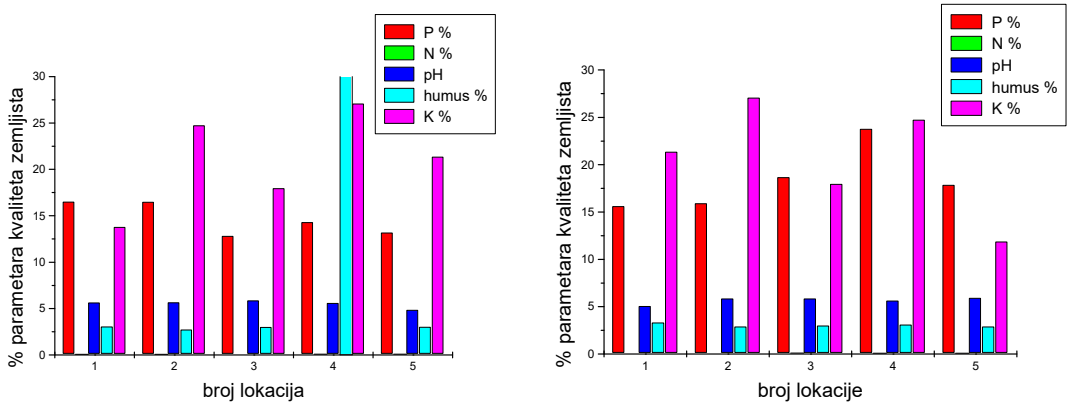


Figure 1. Display the values of K, P, N, pH and humus at a depth of 0-10 cm (left) and 0-20 cm (right) at different locations

Figure 1 shows the relationship between soil quality parameters at different locations and different depths. It can be noticed that there are no major deviations in the results, but it can be noticed that at a depth of 0-10 cm in the samples at location 4 it can be noticed that the humus content is significantly higher compared to the same parameter but at a depth of 0-20 cm.

CONCLUSION

The soil is thin to loosen the surface layer of the bark resulting from long-lasting interaction of the mother wall (geological substrate), climate (macro, meso and micro climate) and living beings (plants, animals and microorganisms). Accordingly, it is necessary to examine all its parameters to influence its changes. The aim of the paper is to analyze the parameters that influence the quality and improvement of the composition of the land. The research was carried out in phases: soil samples were collected from different locations and from different depths, tubular probes for the needs of testing the quality of the soil, ie determining the percentage of K, P, N, pH and humus. The results of the tested soil samples of the type of garden plant, show that the land is rich in potassium, phosphorus, nitrogen, humus and has acidic character. It has been shown that the content P ranges from 10.41 to> 40%, the content N ranges from 0.11 to 0.23%, the content K ranges from 9.76 to> 40%, the humus content ranges from 2.38 to 3.81%, the pH value ranges from 4.28 to 6.23.

References:

1. Belic M., Nesic Lj., Ciric V., (2014), Practicum in pedology, Faculty of Agriculture, University of Novi Sad, Novi Sad
2. Markovic J., (2015), Agroecology, College of Applied Vocational Studies, Vranje.
3. Markovic J. (2016), Research of environmental parameters and impact analysis on yield quality, Doctoral dissertation, Faculty of ecology and environmental protection, University Union nikola Tesla Belgrade,
4. Predic T., (2011), Practicum of Agrochemistry and Plant Nutrition, Agricultural Institute of Republika Srpska, Banja Luka.
5. Vidojevic D., Dimic B., Bacanovic N., (2013), Monitoring of the condition of the land - Legal basis of objectives and indicators, Environmental Agency, Ministry of Energy, Development and Environmental Protection, Belgrade.
6. Manual for fertilization of agricultural and vegetable crops.pdf Instructions for sampling, Institute of Field and Vegetable Crops, Novi Sad.

Horbach L.M.,
Ph.D., Associate Professor
Volyn Institute named after V. Lypynskiy MAUP, Ukraine
Horbach V.V.
Student
Lesia Ukrainka Eastern European national university, Ukraine

SUBSTANTIATION OF ESSENCE ECONOMIC CATEGORIES OF "PROBLEM REGION"

Горбач Л.М.,
к.е.н., доцент
Волинський інститут ім. В. Липинського МАУП, Україна
Горбач В.В.
студентка
Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки, Україна

ОБГРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ПРОБЛЕМНИЙ РЕГІОН»

Abstract. *The article generalizes and systematizes the basic approaches to definition of a category of «problem region». It is generalized the interpretation of this economic category by the modern brightly and foreign economists. Besides it is determined the essence of problem region, and it is formed requirements to the definition and characteristics problem regions by types.*
Key words: *problem region*, *depressed region, disparities, border region, poles of growth .*

Анотація. *У статті розглянуто та проаналізовано наукові підходи до визначення сутності поняття «проблемний регіон». Узагальнено трактування цієї економічної категорії вітчизняними та зарубіжними вченими, обґрунтовано визначення сутності проблемного регіону та охарактеризовано проблемні регіони за типами.*
Ключові слова: *проблемний регіон, депресивний регіон, диспропорції, прикордонний регіон, полюси росту.*

Вироблення і реалізація цілеспрямованої регіональної політики і господарського механізму, зокрема бюджетних трансфертів і державних регіональних програм, постійного моніторингу соціально-економічного стану, вимагають підходів щодо визначення різних типів проблемних регіонів, тобто регіонів, які потребують особливої уваги держави завдяки стратегічному або незадовільному становищу.

Окремі питання проблемних регіонів висвітлені у працях фахівців із регіональної економіки: М. Барановського, Т. Галушкіної, М. Данилишина, О. Гранберга, В. Кравціва, С. Плотницької, М. Хвесика та інших.

Зрозуміло, що кожний регіон має свої, притаманні лише йому проблеми, але не кожний регіон можна віднести до категорії проблемного. Проблемний регіон, за визначенням А. Гранберга – це територія, яка самостійно неспроможна вирішити свої соціально-економічні проблеми або реалізувати свій високий потенціал, а тому потребує активної підтримки зі сторони держави. Отже, проблемний регіон – це категорія державної регіональної політики [1, с. 137].

М. Барановський наголошує на тому, що поняття «проблемний регіон» є узагальненим означенням різних типів територій, які характеризуються певними негативними тенденціями [2].

Основними якісними показниками проблемних регіонів є [3]:

1. Особлива кризова ситуація, яка визначає основну проблему держави і створює загрозу соціально-економічному розвитку країни, політичній стабільності, екологічній рівновазі. До кризових відносяться території, які постраждали від впливу природних і техногенних катастроф, регіональних широкомасштабних суспільно-політичних конфліктів, що призводить до вимушеної еміграції). Тому основними критеріями виділення кризових територій є: несприятлива екологічна ситуація; високий рівень депопуляції населення; швидке зростання безробіття та рівня бідності; складна фінансова ситуація.

2. Наявність ресурсного потенціалу (виробничого, науково-технічного, трудового, природного) – особливо важливе для національної економіки.

Ці регіони в країні можуть стати полюсами росту або регіонами-локомотивами. Ефективною формою державної підтримки є державні цільові програми регіонального розвитку. Ще одним різновидом можуть бути вільні економічні зони для приморських або прикордонних районів.

3. Геополітичне та геоекономічне розміщення регіону, яке має особливе значення для стратегічних цілей країни.

4. Недостатність власних фінансових ресурсів для вирішення проблем загальнодержавного або міжнародного значення.

Території відносяться до проблемних за певними критеріями. Як правило, до проблемних (кризових) відносяться території за галузевою (промислові, сільськогосподарські, індустріально-аграрні), «генетичною» ознакою, що враховує динаміку зміни економічних показників. За таким підходом виділяють депресивні й відсталі (слаборозвинені порівняно з іншими) регіони [4, с. 115].

З точки зору регіональної економічної політики головними типами проблемних регіонів є: розвинуті (опорні); відсталі або (слаборозвинені); депресивні; прикордонні.

Кожен із цих типів має свої, лише властиві йому проблеми, які потребують від державних і регіональних органів влади диференційованих підходів щодо стимулювання економічної активності і надання державної підтримки.

Розвинуті або опорні регіони включають як правило старопромислові райони, агломерації і центри з високим докризовим рівнем індустріального розвитку, науково-технічного прогресу та інтенсифікації виробництва. У таких регіонах сконцентровані кваліфіковані спеціалісти, дорогокоштуючі промислово-виробничі фонди, науково-дослідницькі і проектно-конструкторські заклади. Тут виділяють високотехнологічні регіони з наукомістким машинобудуванням і хімічною промисловістю (Київ, Харків) та сировинні регіони, які спеціалізуються на видобуванні і виробництві первинної сировини і конструкційних матеріалів (райони Донбасу, Прикарпаття). З огляду на таку характеристику, державна регіональна політика повинна спрямовуватися на формування наукомістких, експортно-імпортних

виробництв, сервісних видів послуг та на активізацію економічної діяльності і приватного підприємництва.

До групи *відсталих або слаборозвинених* відносяться регіони, які традиційно мають низький рівень життя, високий рівень безробіття порівняно з більшістю регіонів країни. Регіони цієї групи знаходяться в стані застою; для них характерна слаборозвинена галузева структура, науково-технічний потенціал, соціальна сфера, а також переважають політичні, етнічні, кримінальні, екологічні проблеми. Величина ВВП на душу населення та величина грошових доходів на душу населення становлять менше 50 % від середнього по країні. Слаборозвинені регіони ніколи не впливали на економіку країни. В більшості випадків такі регіони розміщуються на периферії і є дотаційними.

Ці регіони потребують посиленої уваги з боку держави. Держава може надавати допомогу економічно відсталим регіонам у формі розвитку виробничої інфраструктури, стимулювання потоків інвестицій, деяких податкових і кредитних пільг, селективного надання дотацій підприємствам із метою забезпечення мінімальної зайнятості. Внаслідок обмеженості фінансових ресурсів держави, основним напрямком є забезпечення саморозвитку регіонів на основі використання власного потенціалу і конкурентних переваг.

Депресивні регіони – це такі просторово локальні утворення, в яких через економічні, політичні, соціальні, екологічні та інші причини перестають діяти стимули саморозвитку, отже, немає підстав розраховувати на самостійний вихід із кризової ситуації [3, с. 21]. Це території, які мають достатній економічний потенціал, значну частку промислового виробництва у структурі господарства, відносно високий рівень кваліфікації місцевих трудових ресурсів, які внаслідок низької конкурентноздатності профілюючих галузей знаходяться в глибокій і стійкій економічній кризі, мають стале зниження виробництва і реальні доходи населення, зростаюче безробіття та низьку інвестиційну активність.

Відповідно до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» депресивними вважаються регіон чи його частина, рівень розвитку якого (якої) за показниками, визначеними цим Законом, є найнижчими серед територій відповідного типу. Статтею 9 Закону визначено, що депресивними можуть бути регіони, промислові, сільськогосподарські райони, а також міста обласного підпорядкування [5].

Депресивні регіони мали достатньо високий рівень економічного потенціалу, значну частку промислового виробництва у структурі господарства країни, але через різні причини: зменшення попиту на промислову продукцію, зниження конкурентоспроможності, вичерпання мінеральних ресурсів, погіршення геологічних умов – втратили своє економічне значення і відносні переваги. Ці регіони характеризуються структурними диспропорціями, пов’язаними з попередньою державною політикою; недостатніми темпами реформування економіки високим рівнем безробіття, глибоким і стійким спадом виробництва, низькою інвестиційною активністю, низьким рівнем соціальної забезпеченості населення [6].

Таким чином, як відзначають В. Лексин, А. Швецов, депресивними територіями вважаються територіальні утворення, в яких за економічними,

політичними, соціальними, екологічними та іншими обставинами перестали діяти умови і стимули розвитку. Такі території потребують спеціальної державної підтримки, оскільки не можуть розраховувати на самовирішення депресивної ситуації. Підтримуючи, так звані точки депресії, які в майбутньому можуть стати центрами політичних, соціально-економічних, екологічних конфліктів, держава тим самим знімає напруженість у масштабах всієї країни [7, с. 78].

Оскільки ступінь депресивності – це показник аномальної гостроти проблеми і водночас пріоритетності її вирішення [8, с. 21], то депресивність повинна оцінюватися одночасно за двома шкалами аномальних погіршень: порівняно з іншими територіями та порівняно із своїм попереднім станом [9].

Більшість проблем повинна вирішуватися на рівні регіону і підприємства шляхом диверсифікації, конверсії, модернізації, реорганізації, реструктуризації, стимулювання розвитку малого бізнесу, поліпшення місцевого клімату, пошуку нових ринків збуту.

Прикордонні регіони відіграють важливу роль у забезпеченні безпеки і міжнародного співробітництва. Прикордонні регіони мають потенціал для активного залучення до інтеграційних процесів. Поняття "прикордонний регіон" означає, що територія, яка до нього відноситься перебуває під впливом державного кордону. Основними функціями такого регіону є бар'єрна, фільтруюча, контактна.

Виділяють три рівні прикордонних регіонів: макрорівень (вся країна); мезорівень (адміністративний регіон); мікрорівень (прикордонна смуга та населенні пункти, які до неї входять).

Проблемність або перспективність прикордонних регіонів визначається в основному характером сусідства: якщо немає можливостей для масштабного співробітництва, то ці райони стають периферійними і відповідно, відстають від інших територій в економічному розвитку.

Таким чином, основною метою державного регулювання розвитку проблемних регіонів має стати здійснення структурних трансформацій, забезпечення пріоритетності в розвитку тих галузей, які є інноваційними та конкурентоспроможними в даному регіоні, досягнення оптимальних структурних пропорцій між трудовими ресурсами та економічною спрямованістю розвитку регіону, збереження навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів.

Літуратура:

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – [4-е изд.]. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
2. Барановський М. О. Депресивність регіонів України / М. О. Барановський // Теорія та практика досліджень: зб. наук. праць викладачів природ.-геогр. ф-ту. – Вип. 1. – Ніжин, 2006. – С. 74-81
3. Хвесик М. А. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Волинської області): Монографія / М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, Н. В. Вишневська, Ю. М. Хвесик. – К.: Кондор, 2004. – 376 с.

4. Хвесик Ю. М. Підходи до розробки концепції державної підтримки депресивної аграрної території в сучасній регіональній політиці України / Ю. М. Хвесик // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 115.
5. Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 8 вересня 2005 р. № 280-IV // Голос України. – 2005. – № 211 (3711). – С. 19.
6. Горбач Л. М. Методичні підходи до визначення показників репресивності регіону / Л. М. Горбач // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. Економічні науки. – 2006. – № 1. – С. 195-201.
7. Лексин В. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М.: УРСС, 2003. – С. 75-114.
8. Лексин И. В. Регион как объект анализа и государственного управления / И. В. Лексин, Т. В. Грицюк, А. В. Лексин // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – № 4 (19). – С. 20-26.
9. Лексин В. Н. Депрессивные территории и механизмы их санации / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов // Российский экономический журнал. – 1995. – № 1.

Melnikova M.V.,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Gradoboieva Ye.S.
Candidate of Economic Science
Institute of Economic and Legal Research of NAS of Ukraine, Ukraine

ON THE FORMATION AND FINANCING OF THE PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SPHERE OF THE CITY

Мельникова М.В.,
д.э.н., доцент
Градобоева Е.С.
к.э.н.
Институт экономико-правовых исследований Национальной академии наук Украины, Украина

О ФОРМИРОВАНИИ И ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ ГОРОДА

Abstract. *The article summarizes the features of the formation and implementation of programs for the development of housing and communal services of the city. The main sources of funding for the program assignments are identified. It was justified the need to develop a Nationwide program of reforming housing and utilities, taking into account changes in the legislation of Ukraine. This document will be the basis for the development of programs for the development of housing and communal services in the city.*

Keywords: *city, housing and communal services, reforming and development programs, program funding.*

Аннотация. *В статье обобщены особенности формирования и реализации программ развития жилищно-коммунальной сферы города. Определены основные источники финансирования заданий программы. Обоснована необходимость разработки Общегосударственной программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства с учетом изменений в законодательстве Украины. Этот документ станет основой для разработки программ развития жилищно-коммунальной сферы в городе.*

Ключевые слова: *город, жилищно-коммунальная сфера, программы реформирования и развития, финансирование программ*.

Система городского планирования включает программы развития жилищно-коммунальной сферы (далее – программы развития ЖКС) города. Они утверждаются соответствующими Решениями городских советов и содержат информацию о цели, современном состоянии, основных проблемах функционирования и направлениях их решения в разрезе подотраслей (включая жилищное, водопроводно-канализационное, теплоснабжающее хозяйство), перечень задач и средств их реализации (в частности организационное, научно-техническое; нормативно-правовое, кадровое, информационное и финансовое обеспечение (с указанием источников и ориентировочных объемов средств)). Формирование и финансирование этих программ требует особых подходов, что и обусловливает актуальность исследования.

Несмотря на оживление в последнее время исследовательского интереса к проблематике планирования городского развития [1-2] в целом, модернизации предприятий и развития жилищно-коммунального хозяйства и инфраструктуры в системе городского комплекса в частности [3-4], ряд аспектов, связанных с особенностями формирования и финансирования программ развития ЖКС городов, остается дискуссионным и требует дальнейших исследований.

Среди причин, приводящих к значительному усложнению процессов разработки и реализации городских программ развития ЖКС, И.В. Запатриной отмечено отсутствие в большинстве городов Украины опыта муниципального энергетического планирования, а также обновленных генеральных градостроительных планов и стратегических планов развития города вообще [4, с. 59].

Что касается источников финансирования Программы развития ЖКС города, то ими могут быть средства государственного, областного и городского бюджетов; средства предприятий городского хозяйства; средства физических и юридических лиц, привлекаемые путем передачи объектов сферы в управление, аренду, концессию; кредиты городских банков и другие источники, не запрещенные законодательством Украины. Так, в качестве источников финансирования реализации заданий программ развития ЖКС городов могут быть использованы заемные и кредитные ресурсы. Л.Н. Бражниковой обосновываются преимущества привлечения венчурного капитала в качестве источника финансирования развития ЖКС по сравнению с другими формами привлечения инвестиций (в условиях низкой инвестиционной привлекательности объектов жилищной и коммунальной инфраструктуры), при котором одним из перспективных потенциальных венчурных инвесторов могут выступить потребители коммунальных услуг [3, с. 121]. Интересным представляется предложение [1; 2, с. 50] использования зарубежного опыта налогового стимулирования в жилищно-коммунальной сфере. Так, в Румынии предусмотрено освобождение от налогообложения на прибыль инвестиционной составляющей в тарифах на централизованное тепло-, водоснабжение и водоотведение, а также на переработку бытовых отходов. Однако в Украине не предусмотрено законодательного урегулирования налоговых преференций как средства содействия модернизационным процессам в жилищно-коммунальной сфере, сопровождаемых

сокращением использования энергетических ресурсов с соответствующим уменьшением вредного воздействия на состояние окружающей природной среды.

И.В. Запатриной подчеркивается, что большинство инвестиционных проектов по модернизации коммунальной инфраструктуры, являющихся обязательным пунктом мероприятий Программ развития ЖКС городов, во всем мире являются окупаемыми, поскольку их реализация приводит к экономии использования ресурсов и уменьшению их потери, а, следовательно может быть осуществлена с привлечением кредитных ресурсов и частных инвестиций [4, с. 222]. В связи с этим предприятиям жилищно-коммунальной сферы целесообразно активизировать сотрудничество с органами местного самоуправления и Минрегионразвития Украины в направлении расширения источников финансирования мероприятий по модернизации, реконструкции и обновлению объектов и сетей коммунальной инфраструктуры, внедрения энергосберегающих технологий. Для этого нужно обеспечить надлежащий уровень подготовки всех необходимых документов по реализации проектов как с использованием средств Государственного фонда регионального развития и субвенции для модернизации инфраструктуры объединенных территориальных громад, так и в рамках сотрудничества с международными финансовыми организациями и привлечения международной технической и внешней помощи ЕС.

В целом, для комплексного решения отмеченных проблем развития жилищно-коммунальной сферы как городов, так и в целом Украины, необходима разработка и реализация Общегосударственной программы развития жилищно-коммунального хозяйства. В этой программе будут определены основные принципы, направления и приоритеты государственной отраслевой политики и модернизации предприятий сферы, соответствующие им экономические задачи, а также институциональное и финансовое обеспечение, правовые средства и организационные механизмы их выполнения. Закон Украины «Об Общегосударственной программе реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства на 2009-2014 годы» от 24 июня 2004 г. № 1869-IV [5] был принят пятнадцать лет назад. Большинство его положений требуют обновления с учетом изменений условий хозяйствования жилищно-коммунальной сферы городов и законодательства Украины. Речь идет о Законе Украины «О жилищно-коммунальных услугах» от 9 ноября 2017 г. №2189-VIII, который ввел новую классификацию жилищно-коммунальных услуг, изменил систему взаимоотношений, возникающих в процессе предоставления и потребления услуг, определил различные модели договорных отношений и подходы к формированию тарифов на коммунальные услуги и начислению платы потребителям.

Выводы. Таким образом, выявленные особенности формирования и финансирования Программ развития ЖКС городов Украины позволят повысить качество планирования городского развития и будут содействовать решению проблем, связанных с ухудшением надежности и безопасности условий проживания жителей города, снижением качества их коммунального обслуживания, вследствие физического и морального старения конструкций и внутренних систем жилых зданий, увеличением количества аварийного жилищного фонда, значительной изношенности внешних и внутридомовых инженерных сетей, а также нестабильности его финансирования, убыточности

деятельности большинства предприятий городского хозяйства, предоставляющих жилищно-коммунальные услуги.

Литература:

1. Kustysheva I. Consideration of Environmental Factors in Planning and Development of Urban Areas. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 2017. URL: https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/262/1/012166/pdf (дата обращения 17.05.2019).
2. Радионов Ю.Д. Прогнозирование и планирование как инструмент эффективного управления и использования бюджетных средств. Экономика Украины. 2014. № 4. С. 40–54.
3. Бражникова Л.Н. Финансовые аспекты инновационного развития жилищно-коммунальных предприятий. Scientific World. 2012. С. 112–135. URL: https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/an-innovative-approach-to-the-development-c112/11862-c112-135 (дата обращения 17.05.2019).
4. Запатрина И.В. Жилищно-коммунальная инфраструктура: реформы и система их финансового обеспечения / НАН Украины; Ин-т экон. и прогнозиров. К., 2010.- 336 с.
5. Об Общегосударственной программе реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства на 2009-2014 годы: Закон Украины от 24 июня 2004 г. № 1869-IV (в ред. Закона Украины от 11 июня 2009 г. №1511-VI) (с изм.). URL: http://www.zhks.kharkov.ua/sites/default/files/2017-01/zakon1.pdf (дата обращения 17.05.2019).

Topalova Iryna

Ph.D., Associate Professor

Institute of market problems and Economic&Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine (Ukraine, Odessa)

DEVELOPMENT IN UKRAINE: PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR THEIR RESOLUTION

Топалова І.А.

канд. екон. наук, доцент

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної Академії наук України

ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

The article considers modern aspects of deindustrialization; outlined the reasons for the inhibition of industrial development of the country; The role of human potential influence on industrial and technological development of the country is determined; The implementation of public-private partnerships and concessions for re-industrialization or neo-industrialization was recommended.

Key words: *deindustrialization, industrial development of the country, human potential, public-private partnership, concession, reindustrialization.*

У статті розглянуто сучасні аспекти деіндустріалізації; окреслено основі причини гальмування індустріального розвитку країни; визначено роль впливу людського потенціалу на промисловий та технологічний розвиток країни; рекомендовано впровадження державно-приватного партнерства та концесії з метою реіндустріалізації або неоіндустріалізації.

Ключові слова: *деіндустріалізація, індустріальний розвиток країни, людський потенціал, державно-приватне партнерство, концесія, реіндустріалізація.*

В сучасних умовах господарювання все більш чітко виокремлюються питання деструктивних тенденцій у подальшому розвитку промислового сектору. Не відбувається структурних змін в економіці, тобто перехід від трудомістких галузей та підгалузей до наукових і технологічних. Основним рухомим важелем у цьому процесі постає людський капітал, який і є генератором ідей щодо технологічних впроваджень.

Різке зменшення зайнятості населення у галузях та підгалузях промисловості спостерігається упродовж останнього десятиріччя, що має назву «деіндустріалізація».

Дослідженню стану та стратегічним напрямкам розвитку промислового потенціалу присвячені наукові праці багатьох видатних українських вчених, а саме: В.М. Геєцю, А.А. Гриценко, О.В. Макарову, Л.А. Дейнеко, П.С. Єщенко, М.І. Звєрякову, Т.В. Уманець, Б.В. Буркинському, Н.Л. Шлафман, Л.В. Шинкарук, І.А. Бевз, Т.Г. Доброві та багато іншим.

Під індустріалізацією слід розуміти процес, який дозволяє країні частково або повністю вивільнитись від морально та технічно застарілих, ресурсовитратних, низько рентабельних виробництв, а також модернізацію економіки шляхом введення капіталоємних та імпортозамінних виробництв. Останнє сприяє розвитку нових технологій, нових видів діяльності, пожвавленню підприємницької діяльності, зростанню зайнятості населення, що впливає в цілому на економічне зростання. Тобто, все більшого значення набуває модернізація існуючих потужностей, перехід на нові інноваційно-технологічні виробництва.

Важливою проблемою є необхідність вивільнення (закриття або кардинальна модернізація) від значної частини промислового потенціалу, яка не є конкурентоспроможною у сучасних ринкових умовах господарювання. Саме конкуренція дозволяє отримати максимально якісну продукцію за найменші кошти та спонукає виробників промислової продукції постійно активізуватись в області нових технологій та інновацій.

Особливо важливою задачею в умовах зниження експорту продукції промисловості та машинобудування, як відмічав попередній Президент України П. Порошенко, є реформування аграрного комплексу України [1]. Це підтверджує, що в Україні дійсно відбувається процес деіндустріалізації, який може закінчитись перетворенням її на аграрну державу, що зробить її відсталою країною. В умовах деіндустріалізації аграрний комплекс не в змозі витягнути нашу країну з нестабільного соціально-економічного становища.

Отже, слід відмітити, що існують перепони, які гальмують індустріальний розвиток України, а саме: моральне старіння технологій; фізичний знос основних та виробничих фондів; скорочення висококваліфікованого потенціалу; низька інноваційна активність бізнесу; низький рівень наукоємності економіки; відсутня або дуже слабка державна та регіональна підтримка розвитку інновацій та бізнесу; недосконала інституціональна база державної підтримки бізнесу; відсутність системної промислової політики та

структурної перебудови економіки; відсутність конструктивного діалогу між владою, наукою та підприємницьким сектором; бездіяльність та невтручання держави в роботу ринку; відсутність сприятливих умов кредитування та інвестування сектору малого та середнього бізнесу; орієнтація на сировинний вектор розвитку; структурні деформації в економіці регіонів та країни; динаміка обсягів виробництва продукції переробної промисловості; не налагоджена праця держави та бізнесу у виді державно-приватного партнерства; відсутність стимулюючої податкової політики.

Саме тому, в Україні необхідно впроваджувати процес нової індустріалізації, який забезпечить структурні зрушення в економіці. Тобто, перехід від трудоємних галузей до високотехнологічних. Останні можливі за умови залучення висококваліфікованих спеціалістів нової «формації». Роль людського та наукового капіталу зростає великими темпами. Без людського капіталу індустріалізація не являється можливою. Наявність переробної промисловості та її інфраструктури спонукає науковий та виробничий потенціал до рішучих дій. Саме цей прошарок населення країни і здійснює інноваційні та технологічні впровадження, що, в свою чергу, призводить до нового витку промислової революції [2].

Однак, важливим акцентом є не зменшення долі країни у світовому виробництві та і не сама деіндустріалізація, а у тому, як вона співставляється з ростом продуктивності та технологічним процесом у цілому. Це виражається у доданій вартості у переробній індустрії з розрахунку на одного працівника.

Велика кількість економістів вважають необхідність посилення ролі держави у проведенні активної промислової політики. При чому необхідним також є визначення податкових пільг для таких підприємств та зниження валютного курсу національної валюти, що, в свою чергу, збільшить долю інвестицій та ВВП.

Посилити індустріалізацію можливо шляхом впровадження промислової політики. При цьому усі ці процеси повинні бути націлені на створення передумов для переходу до постіндустріального суспільства. При чому останнє неможливо без економіки знань.

Велике значення має підготовка висококваліфікованих спеціалістів. Однак для формування такого людського ресурсу необхідним постає адекватна політика в області освіти, яка сьогодні не може забезпечити підготовку таких спеціалістів. Рішення даних питань стикається із питаннями соціальної сфери, яка потребує нових підходів та нових рішень. Саме тому, проблема деіндустріалізації дуже складна та об’ємна.

Велике значення у цьому процесі набуває така форма співробітництва як держави та бізнес-сектору як державно-приватне партнерство.

Державно-приватне партнерство (ДПП) - це форма співробітництва держави та інших господарюючих суб'єктів. ДПП можна розглядати з позиції стратегічних цілей, тоді воно повинно бути направлено на залучення інвестицій, розширення бізнес-сектору та підвищення рівня конкурентоспроможності країни [3].

Натомість, концесія є досить ефективним засобам залучення приватних та іноземних інвестицій.

Концесія — договір про передачу природних багатств, підприємств, інших господарських об'єктів, що належать державі чи територіальній громаді, в тимчасову експлуатацію іншим державам, іноземним фірмам, приватним особам [4].

Застосування концесійних механізмів дозволяє розширити обсяги залучення інвестицій у реальні проекти та поліпшити якість надання важливих для населення України послуг: залізничних, комунальних, транспортних послуг в сфері міських та міжміських перевезень, морських портів, аеропортів тощо [5]. Концесійна форма має деякі переваги по відношенню до ДПП, а саме: залучає приватні, в тому числі і іноземні інвестиції; має чіткі, юридично підтримані відносини; фінансове навантаження несе концесіонер, а держава також отримує при цьому вигоди, в тому складі прибутки; має гарантоване довгострокове фінансування проектів.

Використовуючи зазначені форми взаємодії влади та бізнесу слід переходити до реіндустріалізації або неоіндустріалізації (перехід на нові технологічні уклади), тобто постає необхідність переходу на більш прогресивний шлях розвитку (нові технології, нове високоточне обладнання, використання ІТ-технологій у промисловості та виробництві, нові матеріали та нові джерела енергії, тощо).

Перехід на нові форми організації виробничих процесів та здійснення проектів ДПП та концесії потребують висококваліфікованого персоналу. Тому, сьогодні слід велику увагу приділити формуванню нової еліти молодих науковців та спеціалістів, яка дозволить наблизиться до складання та реалізації стратегічно важливих для країни проектів та реалізації політики подальшої розбудови науково-орієнтованого промислового виробництва.

Отже, вихід галузі промисловості з кризи використовуючи деякі, локальні методи не можливо. Для цього необхідний комплексний, системний підхід.

Важливим є перехід на новий етап розвитку – реіндустріалізацію або неоіндустріалізацію, який передбачає виробництво продукції виключно на базі нових інновацій з використанням інформаційних технологій та інтегрованих систем.

Подальші соціально-економічні зрушення стають можливими тільки при впровадженні виваженої державної політики у сфері: технологій, інновацій, виробництва, оподаткування, освіти, інституціоналізму, формування компетентних кадрів, управління, тощо.

Вихід зі складного становище стає можливим завдяки впровадженню промислового комплексу, який буде інтегруватись з промислово розвиненими країнами.

Розробка державних і регіональних програм та інвестиційних проектів щодо реконструкції, модернізації, оновлення сировинної, ресурсної, виробничої, технічної, технологічної та інших баз.

Створення банку розвитку України [8]. Вдосконалення податкового законодавства та налагоджування більш оптимальних умов кредитування.

Література:

1. Деиндустриализация Украины продолжается. Електроний ресурс. https://odnarodyna.org/content/deindustrializaciya-ukrainy-prodolzhaetsya
2. Чем грозит Украине деиндустриализация? Електроний ресурс. https://zn.ua/macrolevel/chem-grozit-ukraine-deindustrializaciya-_.html
3. Топалова І.А. Формування позитивного іміджу державно-приватного партнерства на регіональному рівні: теоретичний аспект / І.А. Топалова // Міжвузівська науково-практична конференція до Дня Науки «Перспективні напрями вітчизняної науки», присвячена 20-річчю Одеського інституту МАУП, 17 травня 2018 року / Міжрег. Академія управління персоналом. Одеськ. ін-т. – Одеса : Лерадрук, 2018. – С. 52-60.
4. Електроний ресурс. https://uk.wikipedia.org/wiki/Концесія
5. Буркинський Б.В. Методологія формування механізмів інтеграції товарних ринків як шлях прискореного розвитку економіки / Б.В. Буркинський, В.М. Лисюк // Економічні інновації. Вип. № 66, ІПРЕЕД НАН України, Одеса, 2018. – С. 8-17.
6. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / Л.В. Шинкарук, І.А. Бевз, І.В. Барановська [та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 304 с.
7. Доброва Т.Г. Деіндустріалізація економіки в контексті економічної безпеки України / Т.Г. Доброва // Мукачівський державний університет. Економіка і суспільство. Випуск №12, 2017 р. С. 86-92.
8. Нова індустріалізація – реальний шанс для України. К.: Антикризова рада громадських організацій України, 2018. Електроний ресурс https:// uspp.ua/assets/doc/maket_nov_2019.pdf

Butenko A.I.,
Doctor of Economic Sciences, Professor
Umanets T.V.,
Doctor of Economic Sciences, Professor
Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research of NAS of Ukraine, Odessa
Shatalova L.S.,
Candidate of legal Sciences, Lecturer
Odessa National University of Economics, Ukraine
Annaev B.S.
Candidate of legal Sciences,Chairman of the board
Sengeneering

THEORETICAL BASIS OF MOTIVATION OF TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MARKET OF INNOVATIVE GOODS

Бутенко А.І.,
доктор економічних наук, професор
Уманець Т.В.,
доктор економічних наук, професор
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Одеса
Шаталова Л.С.,
кандидат економічних наук, викладач
Одеський національний економічний університет, Україна
Аннаев Б.С.
кандидат економічних наук, голова правління компанії,
компанія «Sengeneering»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МОТИВАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТОВАРІВ

Abstract. *The article substantiates the need to formalize the process of motivation for the development of the market for innovative products at the regional level. The problems of identifying the object of motivation to the development of the market for innovative products are identified and an algorithm for resolving them is proposed. The classification of factors that influence the motivation of the technological entrepreneurship system to develop the market for innovative products is carried out within two clusters: needs and incentives.*

Keywords*: system of technological entrepreneurship; motivation; the market for innovative products; motive; motivation incentive.*

Анотація. *У статті обґрунтовано необхідність формалізації процесу мотивації до розвитку ринку інноваційних товарів на регіональному рівні. Визначено проблеми ідентифікації об'єкта мотивації до розвитку ринку інноваційних товарів та запропоновано алгоритм їх розв'язання. Здійснено класифікацію факторів, що впливають на мотивацію системи технологічного підприємництва регіону до розвитку ринку інноваційних товарів, у межах двох кластерів: потреби та стимули.*

Ключові слова: *система технологічного підприємництва; мотивація; ринок інноваційних товарів; мотив; стимул мотивації.*

З метою підвищення соціально-економічного розвитку регіону необхідно особливу увагу приділяти мотиваційним процесам інноваційного розвитку. Але це необхідно здійснювати по новому: використовуючи математичні методи і інформаційні технології розробити кількісні оцінки мотивації, які дозволяють управляти діяльністю інноваційної інфраструктури регіону. Всі ці заходи зможуть суттєво підвищити збалансованість ресурсів та потреб інноваційних товарів на регіональному рівні. Також слід звернути увагу на той факт, що органи влади не можуть примусово заставити суб'єкти господарської діяльності більш ефективно використовувати інноваційний потенціал регіону з метою досягнення такого стану економічного середовища, при якому забезпечується попит на інноваційні товари, які надають споживачеві можливість задоволення і нових, і традиційних потреб, але вже на найкращому рівні. Це в подальшому дозволить забезпечити нормативний рівень споживання населенням продуктів харчування, користування житлом, одягом, предметами повсякденного споживання, послугами охорони здоров'я, освіти тощо на інноваційній основі. Влада, освіта, наука, бізнес та населення, що мешкає на даній території, самі повинні захотіти цього.

В якості вихідної бази аналізу принципів управління мотивацією в даному дослідженні було використано результати наукових праць таких западних вчених, як: С. Адамсон, К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Е. Лок, А. Маслоу, В. Скиннер. Враховано також різні аспекти мотивації, які було досліджено в працях вчених СНГ: Л. Вігодського, Б. Генкіна, О. Лазурного, Г. Суходольського.

Засновником загальної теорії мотивації є А. Шопенгауер, який вивів закон достатньої основи як вольовий акт суб'єкту, обумовлений тим чи іншим мотивом.

Об'єкти мотивації розрізняють за певними ознаками, які притаманні тільки їм. З метою виділення основних особливостей об'єкту мотивації, які допоможуть систематизувати та кластеризувати ознаки, що визначають мотиваційну поведінку об'єкту, менеджер (управлінець) повинен знати кількісне вираження загальної характеристики об'єкту мотивації, тобто він повинен ідентифікувати об'єкт. В рамках даного дослідження під *об'єктом мотивації розуміються суб'єкти (елементи) системи технологічного підприємництва, а саме:* професійно-технічні навчальні заклади, дослідницькі університети, наукові установи, технологічні підприємницькі структури.

В літературі існує безліч визначень мотивації, які розкривають її сутність з різних точок зору:

а) в загальному розумінні – це сукупність сил руху, які спонукають людину до виконання певних дій [1] або це сукупність мотивів, які впливають на поведінку людини, спонукаючи його до діяльності [2, с. 86];

б) в залежності від поведінки людини – це процес усвідомленого вибору ним того чи іншого типу дій, які визначаються комплексним впливом зовнішніх (стимулів) та внутрішніх (мотивів) факторів [3, с. 146];

в) в управлінні – це функція керівництва, яка передбачає формування для працівників стимулів до праці (побудити їх працювати з повною віддачею) [4] або це процес стимулювання будь-кого (окремої людини або групи людей) до

ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації [5, с. 110].

Мотивація реалізує три основні функції [6, с. 119]:

- планування мотивації, що охоплює виявлення актуальних потреб, планування стратегії і цілей мотивації;
- здійснення мотивації: створення умов, що відповідають потребам;
- управління мотиваційними процесами: контроль мотивації, коригування мотиваційних стимулів тощо.

Слід зазначити, що:

- по-перше, мотиваційні фактори розрізняються в залежності від галузі (виду економічної діяльності) та особливостей підприємства;
- по-друге, система стимулювання повинна охоплювати не тільки матеріальні, але й довгострокові важелі та соціальні стимули;
- по-третє, процес мотивації охоплює встановлення та оцінку незадоволених потреб, формулювання цілей, спрямованих на їх задоволення.

В контексті даного дослідження, на думку авторів, *мотивація - це функція керівництва, яка передбачає формування для суб'єктів технологічного підприємництва регіону потреб і стимулів щодо ефективного використання його інноваційного потенціалу з метою укріплення та розвитку ринку інноваційних товарів.* Вона проявляється через довготривалий вплив на суб'єкти системи технологічного підприємництва з метою зміни за заданими параметрами структури їх ціннісних орієнтацій та інтересів, формування в них відповідного мотиваційного ядра та розвитку на цій основі ринку інноваційних товарів.

Використовуючи результати контент-аналізу за даною проблемою, автори дійшли до такого висновку: *відправною точкою мотивації системи технологічного підприємництва до розвитку ринку інноваційних товарів на регіональному рівні є знання про інноваційний потенціал суб'єктів системи технологічного підприємництва з урахуванням їх стимулів і потреб*. Але, прийнятні та стимулюючі ринок інноваційних товарів умови можуть бути створені тільки якщо управлінець попереднього (-ніх) елементу (-тів) даної системи добре знає потреби наступних, які у сукупності повинні забезпечити потреби споживачів вищезазначеного ринку і з урахуванням їх будує стимули, прагне добитися того, щоб по мірі ефективного використання інноваційного потенціалу технологічного підприємництва регіону їх потреби послідовно задовольнялися вже на найкращому рівні. Виникає проблема оптимального співставлення між собою стимулів і потреб, тому що в ній зосереджено різні погляди на мотивацію як різних елементів системи технологічного підприємництва (професійно-технічних навчальних закладів, дослідницьких університетів, наукових установ, технологічних підприємницьких структур), так і населення, що мешкає на даній території.

Засоби мотивації до розвитку ринку інноваційних товарів доцільно поділяти за такими напрямками, як:

а) інноваційна сприйнятливість, тобто рівень сприйнятливості або рівень інноваційної активності споживачів до:

- інформації про нововведення та готовність регулярно накопичувати, вивчати та використовувати отримані відомості;

- передового досвіду, що створюється всередині організації, готовність до бенчмаркингу;

- нових технологій та нових продуктів;

б) забезпеченість інноваційного бізнесу ресурсами:

- інвестиціями за різними джерелами;

- людським ресурсом як носієм і джерелом компетенцій, здатним до інтелектуальної праці;

- технологічна та методична оснащеність співробітників;

- забезпеченість знаннями та інформацією;

- технічна оснащеність;

в) якість організації та спілкування: оновлюваність знань, кадрів, технічного, технологічного та методичного оснащення, забезпечення програм оновлення інвестиціями. Тут доцільно виділяти дві основні складові:

- спілкування виконавців інноваційного процесу (стан інформаційно-комунікаційних технологій, організаційної структури та корпоративної культури);

- стан самого інноваційного процесу (його організованість і ефективність): стадії інноваційного процесу, ефективність інтелектуальної праці;

г) інноваційна компетентність або інноваційна активність з позиції постачальника інновацій, яка проявляється через рівень самоактуалізації співробітників і наявність потреби до інтелектуальної праці, освітнього та кар'єрного росту, розв'язання ситуацій, проблем, задач, участі у проектах, готовності включати нововведення в свій бізнес-процес.

Отже, синтезуючи існуючі визначення мотивації, в подальшому при побудові структурної моделі під мотивацію системи технологічного підприємництва регіону до розвитку ринку інноваційних товарів в синергетичному аспекті буде розумітися узагальнений процес взаємної зацікавленості усіх суб'єктів технологічного підприємництва, потенційних споживачів інноваційних товарів, органів управління ефективно використовувати інноваційний потенціал технологічного підприємництва регіону з метою розвитку ринку інноваційних товарів, а, отже, підвищення рівня забезпеченості економічної самодостатності регіону та соціальної самодостатності населення, що мешкає на даній території.

Мотивація формується під впливом великої кількості факторів, тому при аналізі даного процесу необхідно зосереджуватись на факторах, що спонукають до дій та посилюють їх.

Для того, щоб формалізовано визначити процес мотивації системи технологічного підприємництва регіону до розвитку ринку інноваційних товарів, необхідно здійснити класифікацію факторів, розглянути детально їх різновиди, визначити критерії, за допомогою яких фактори об'єднуються в окремі групи, тобто кластери, керуючись при цьому тим, що *мотиви – це те, що викликає певні дії, активізуючи при цьому внутрішні та зовнішні рухомі сили об'єкту, тобто елементів системи технологічного підприємництва.* На регіональному рівні розвиток ринку інноваційних товарів доцільно визначати такими видами мотивів, як: рівень новизни товару, джерело фінансування,

масштаб впровадження, вимоги технологічних підприємців до інноваційних товарів, вимоги кінцевих споживачів інноваційних товарів, потенційні можливості об'єктів системи технологічного підприємництва, рівень розвитку інноваційно-виробничої інфраструктури. Отже, *мотив можливо розглядати як внутрішню цілеспрямованість об'єктів вищезазначеної системи задовольняти як потреби технологічних підприємців, так і кінцевих споживачів інноваційних товарів.* Вищезазначене обумовлює сумісну дію внутрішніх та зовнішніх рухомих сил.

Виникає необхідність здійснити поділ всіх факторів, що спонукають до дій та посилюють їх, на групи, які і будуть утворювати окремі кластери:

а) *потреби - це стан суб'єктів системи технологічного підприємництва регіону, що є необхідним для її існування*. Потреби є джерелом активності даної системи, причиною цілеспрямованих дій її елементів. Використання потреб в мотивації системи технологічного підприємництва регіону до розвитку ринку інноваційних товарів не зовсім просте діло:

по-перше, вони відрізняються у межах певної адміністративно-територіальної одиниці (мають свою специфіку);

по-друге, вони носять динамічний, а не статичний характер, тобто з часом вони змінюються.

Потреби виявляються в прагненнях, бажаннях, які спонукають суб'єкти системи технологічного підприємництва до інноваційної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності нової продукції. Їх доцільно розділити на дві підгрупи:

- *перша група*: сюди відносять потреби в певних видах ресурсів, технологій, знань, інформації, кваліфікаційних кадрах, удосконаленому інфраструктурно-виробничому середовищі, які відображають певні аспекти інноваційного потенціалу технологічного підприємництва. Потреби першої групи закладаються в системі технологічного підприємництва природним шляхом;
- *друга група*: включає потреби в успішній діяльності об'єктів системи технологічного підприємництва, спрямованих на розвиток ринку інноваційних товарів. Потреби другої групи усвідомлюються та формуються в процесі розвитку об'єктів даної системи, накопичення його інноваційного потенціалу. Їх глибина, масштаб і кількість знаходяться у зв'язку зі знаннями, які має у своєму розпорядженні управлінець про елементи системи технологічного підприємництва та їх результативність. Придбані системою технологічного підприємництва потреби другої групи на практиці завжди більш значимі, ніж притаманні їй первинні потреби. Але їх більш складно у порівнянні з первинними розглядати в моделях, тому що вони часто не мають кількісного вираження результату прямо функціональної взаємозалежності. Незважаючи на вищезазначене, їх обов'язково необхідно враховувати в моделях, тому що ці потреби частіше за все відображують перспективну сторону мотивації до розвитку ринку інноваційних товарів.

Більш детально, потреби можна поділити на такі типи, як: кадрові; інфраструктурні, виробничі; інвестиційно-фінансові; ринкові, екологічні.

б) *стимули – це, з одного боку, спонукання до дії або причина певного стану елементів системи технологічного підприємництва регіону, а, з іншого, - це зовнішні подразники, що сприяють підвищенню інтенсивності певних мотивів в діях ланцюгів вищезазначеної системи.* Стимулами можуть бути приріст регіонального внутрішнього продукту за рахунок підвищення питомої ваги інноваційних товарів, позитивні структурні зрушення в реалізації продукції за рахунок нових видів товарів, використання яких покращить екологічний стан навколишнього середовища, підвищить продуктивність праці тощо. Отже, *стимули – це блага, які можуть задовольняти потреби суб'єктів системи технологічного підприємництва при виконанні ними певних дій.* Але вони залежать не від системи технологічного підприємництва, а від середовища, де функціонують, і тому виділені в окремий кластер. Стимули повинні формувати органи влади, технологічні підприємці та кінцеві споживачі інноваційної продукції. Стимули доцільно розглядати як кластер, фактори якого дозволяють менеджеру безпосередньо керувати регіональними інноваційними перевагами.

Відмінність стимулів від мотивів і переваг, які виражені в потребах, у тому, що *стимули характеризують певні блага, які надаються системі технологічного підприємництва ззовні, а мотиви та переваги – це прагнення отримати їх та ефективно використати*. Тому вони утворюють різні кластери.

Менеджер повинен враховувати, що за допомогою сприйняття стимулів ринок інноваційних товарів повинен відчувати цінність винагороди від суб'єктів системи технологічного підприємництва за докладені ними зусилля в процесі створення та виготовлення інноваційних товарів. Стимули зумовлюють потреби та переваги системи технологічного підприємництва.

Таким чином, мотивація як процес є результатом взаємодії між собою двох великих груп факторів: стимулів і переваг. Потреби системи технологічного підприємництва відображуються в його перевагах, а тому вони утворюють єдиний кластер. Вищенаведені теоретичні засади ідентифікації об'єкта мотивації до розвитку ринку інноваційних товарів на регіональному рівні в подальшому дозволять побудувати структурну модель мотивації системи технологічного підприємництва регіону до розвитку ринку інноваційних товарів.

Література:

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2002. 512 с.
2. Беляева И.Ф., Булычкина Г.К., Молоканова И.А. Кризис труда и его последствия. М.: НИИ труда, 1992. 314 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник [для студ.ВУЗ] М. : ИНФРА, 2009. 638 с.
4. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / Под ред. Дороти Бергер, Ланса Бергера; Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 761 с.
5. Афоний А.С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты. К.: МЗУУП, 1994. 404 с.
6. Лукічева Л.І. Управління організацією. – М.: Омега, 2004. 360 с.

MONEY, FINANCE AND CREDIT

Aliyev V.A.
dissertant
Azerbaijan State Economic University, Baku, Azerbaijan Republic

IMPORTANCE OF SYSTEMICALLY SIGNIFICANT BANKS IN STABILIZATION OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET IN THE CONDITIONS OF GROWTH OF GLOBAL INFLUENCES

Алиев В.А.
диссертант
Азербайджанский Государственный Экономический Университет, г.Баку, Азербайджанская Республика

ВАЖНОСТЬ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ В СТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ РОСТА ГЛОБАЛЬНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

Abstract. *The importance of systemically significant banks in stabilization of the financial services market in the conditions of growth of global influences is considered in this article. The role of the banking sector in processes of stabilization of the market of financial services and all economy in general is analyzed for this purpose. Aspects of improvement of the available approaches to stabilization of the financial services market taking into account new realities, objective factors of transformation of an economic system are considered too. The analysis of functions of systemically significant banks in national economy in comparison with other banks is given. Recommendations about questions of relevance of systemically significant banks in stabilization of the financial services market in modern conditions are given at the end of article.*

Keywords: *Azerbaijan, market of financial services, systemically significant banks, stabilization of the market of financial services, competitiveness of banking services.*

Аннотация. *В данной статье рассматривается важность системно значимых банков в стабилизации рынка финансовых услуг в условиях роста глобальных воздействий. Анализирована роль банковского сектора в процессах стабилизации рынка финансовых услуг и всей экономики в целом. С этой целью рассмотрены аспекты совершенствования имеющихся подходов к стабилизации рынка финансовых услуг с учетом новых реалий, объективных факторов трансформации экономической системы. Дан анализ функций системно значимых банков в экономике страны по сравнению с другими банками. В конце статьи обобщены выводы по вопросам актуальности системно значимых банков в стабилизации рынка финансовых услуг в современных условиях.*

Ключевые слова: *Азербайджан, рынок финансовых услуг, системно значимые банки, стабилизация рынка финансовых услуг, конкурентоспособность банковских услуг.*

Отметим, что усиление роли финансовых компонентов и механизмов в разных сферах экономики приводит к росту значимости обеспечения финансовой безопасности и необходимости повышения интерактивности банковских структур с другими участниками рынка финансовых услуг [1]. Системно значимые банки выполняют ряд важных функций по стабилизации рынка финансовых услуг в условиях роста глобальных экономических угроз и усложнения движения капитала, финансовых ресурсов, затруднения деятельности банковских структур. Более того, банковский сектор как система выполняет роль стабильного функционирования всей финансовой системы

страны. Реализуя общественное назначения банки по средствам денежных монетарных инструментов, оказывают существенное влияние на состояние экономики и финансов, производство и обращение товаров [2]. Кроме того, среди банков, как мы отметили, особое место отводиться системно значимым банкам, которые сыграют ключевую роль по обеспечению стабильной деятельности банковской системы и в целом финансовой системы страны. Если рассмотреть в целом, системно значимым признаются финансовая организация, чье банкротство или нарушение деятельности могут иметь существенные негативные последствия для финансовой системы [3]. Системно значимые банки формируются за счет успешной капитализации, динамичного роста совокупности активов, расширения перечня и повышения качества банковских услуг, диверсификация кредитного портфеля, усиления собственной финансовой устойчивости, создания механизмов по минимизации банковских рисков и эффективного система управления деятельности банка. Банки играют важнейшую экономическую роль в развитии реального сектора экономики, субъектов бизнеса и предпринимательство.

В целом обеспечения стабилизации рынка финансовых услуг и совершенствования механизмов развития финансовой системы в условиях глобализации требует комплексных и более оптимальных подходов. Среди этих особо выделяется деятельность системно значимых банков, которые выполняют ключевые функции бесперебойной деятельности рынка финансовых услуг [4, с.41]. С целью обеспечения эффективности взаимодействия системно значимых банков и рынка финансовых услуг в условиях глобальных трансформаций необходимо существенное поднятие уровня конкурентоспособности банковских услуг и их продуктивности. Для повышения конкурентоспособности банковских услуг, необходимо учитывать ряд факторов, в том числе экономические факторы, где ключевые направления считаются финансовый менеджмент и их эффективная деятельность, кадровый потенциал, уровень банковских обслуживания, их качества и перечня сектора услуг, разнообразия филиалов, минимум издержек [5]. Поэтому для повышения конкурентоспособности и эффективности механизмов, применяемых системно значимыми банками на рынке кредитных услуг и финансовых сфер, необходимо более модернизированный подход с учетом новых реалий, объективных факторов трансформаций экономической и финансовой системы. Оптимальное модернизация существующих механизмов и инструментарий позволит более максимальное повышение конкурентоспособности оказываемых банковских услуг и формирования конкурентной стратегии банка [6, с.126]. Если анализировать банковскую систему различных стран мира, то можно заметить, что между ними глубокое различие, со временем идет уменьшение. То есть, в условиях банковских и финансовых кризисов, трансформаций финансовой системы негативные последствия максимально охватывает всех участников финансово-кредитных рынков. Практически везде и во всех странах мира рынок банковских услуг не свободен от локальных государственных воздействий, локальных традиций и локального уровня экономического развития. Банковская система разных стран, несмотря на различие типов их банковских систем, вынуждено взаимодействию и проникает

друг в друга [7, с.188]. Еще одна особенность, которая привлекает внимание - это функции системно значимых банков, которые больше всего связаны качественно финансовыми посредниками в воспроизводственной системе и всеми цепочками экономических процессов.

Успешное развитие банковской системы способствует стабилизации финансово-кредитной системы страны, обеспечивает макроэкономическое и макрофинансовое благополучие. Системно значимые банки ускоряют интеграцию и эффективную деятельность участников рынка финансовых услуг и экономически-хозяйственных субъектов в стране, выступают в качестве стабилизирующим факторам, способствующим устойчивому росту экономики и повышения его конкурентоспособности [8, с.89]. Системно значимые банки по сравнению с другими банками имеют возможность расширения ресурсной базы, источников финансовой стабилизации самого банка, мобильности и эффективности кредитного портфеля, повышения ликвидности банковских активов и минимизация разного рода банковских рисков. В результате стабильной деятельности банки повышают эффективность финансовой системы. Они выполняют множество функций, в том числе функции обеспечения эффективности свободных денежных средств для последующего использования, функция регулирования денежного оборота, в качестве посредника в платежах, функции создания платежных средств для развития кредитных денег путем выпуска пластиковой карты, чеков и векселей и прочее, функции организация выпуска и размещение ценных бумаг, осуществление консультаций и социальных функций [9, с.45]. Поэтому основные критерии и деятельности коммерческих банков, в том числе системно значимых банков нуждается глубоком изучении на почве трансформаций важных механизмов финансовой и кредитной системы. Следует привлечения в оборот более мобильные и продуктивные механизмы по усилению деятельности банков и повышения их финансовой устойчивости на рынке финансовых услуг [10, с.79]; [11, с.62].

Таким образом, при оптимальной организации деятельности системно значимые банки могут стать активным катализаторами экономического развития страны, обеспечения стабильности финансово-кредитной системы и инвестирование реализаций стратегических целей по развитию национальной экономики в условиях глобальных трансформаций.

Литература:

1. Ефимов В.С., Бушуева Н.В. Методологические подходы к исследованию финансовой безопасности // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2014. №2 (8).-С. 61-73.
2. Дробышевская М. Н., Кулякова М. Н. Проблемы и перспективы развития современной российской банковской системы // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 18, С. 62–65.
3. Praet P. Macroprudential and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers. Fifth ECB Conference on Statistics on “Central Bank statistics: What did the financial critics change”, 2010.
4. Сенчагов В.К. Современные системы развития финансовой системы в условиях глобализации // Современные технологии управления. 2015, №9 (57), С.38-58.

5. Долженкова О. Н. Конкуренция на российском рынке банковских услуг // Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2017. Т. 18. – С. 98–103.
6. Никонец О.Е., Марченко А.В. Модернизация подходов к оценке кредитоспособности заемщика как один из факторов формирования конкурентной стратегии банка// Евразийский союз ученых. 2015. №10-5(19). С. 124-129.
7. Никулина И.Е., Контос Е.Г. Сравнительный анализ банковских систем различных стран // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 2. – С. 185-193.
8. Глухова О.С., Щесняк К.Е. Деятельность российских коммерческих банков в условиях мирового финансового кризиса // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2.-С. 85-94.
9. Глушак Е.С. Анализ факторов устойчивого развития БС России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 18. – С. 43–52.
10. Мелех К.А. Основы анализа финансовых результатов деятельности КБ // Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2017. – Т. 18. – С. 78–82.
11. Лукин С. Г. Оценка финансовой устойчивости коммерческого банка и пути её повышения // Молодой ученый. — 2017. №37. - С. 60-64.

Meliksetyan S.N.,
Candidate of Science, associate Professor
Kolesina K.A.
Master student
Russian State University of Economics, Russia

THE ROLE OF THE ACCOUNT CHAMBER IN COUNTERING CORRUPTION

Меликсетян С.Н.,
к.э.н., доцент
Колесина К.А.
магистрант
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

РОЛЬ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ

Abstract. *The article discusses the role of the Accounts Chamber of the Russian Federation in countering corruption through financial control. The analysis of the main corruption violations in 2018 was carried out, and measures were presented to combat them.*

Key-words: *The accounts Chamber of the Russian Federation, state financial control, violation, anti-corruption, fraud.*

Аннотация. *В статье рассматривается роль Счетной палаты РФ в противодействии с коррупцией при помощи финансового контроля. Проведен анализ основных коррупционных нарушений за 2018 год, и представлены меры по борьбе с ними.*

Ключевые слова: *Счетная Палата РФ, государственный финансовый контроль, нарушение, противодействие коррупции, мошенничество.*

В процессе функционирования рыночных отношений весьма важное место отводится соблюдению финансовой дисциплины, поскольку от этого зависит, как будет осуществляться защита прав и свободы граждан, исполнение

государственных функций, реализация государственных и муниципальных программ.

В современных условиях наиболее частыми нарушениями финансовой дисциплины считаются совершение противозаконных операций, уклонение от уплаты налогов, расходование бюджетных средств не по целевому назначению. Вместе с тем, развитие отечественной экономики сопровождается существенным ростом количества совершаемых нарушений финансовой дисциплины, в частности бюджетных правонарушений, которые косвенно наносят вред обществу и государству, поскольку нерациональная реализация бюджетных средств и другие нарушения в финансовой сфере дестабилизируют финансовую безопасность всей страны.

Начальный период становления рыночных отношений в России, характеризующийся приватизацией стратегически важных государственных предприятий, сращиванием бюрократического аппарата с предпринимательским сектором, стремительно развивающимся спекулятивными операциями банков задали вектор развития коррупции в стране [1], которая в перспективе стала системным социальным явлением.

Исследование показывает, что в большей степени коррупция проявлялась в органах государственной власти и местного самоуправления, а также в экономике. Таким образом, под коррупцией понимался главный инструмент, при помощи которого можно оказывать воздействие на политические решения.

Для обнаружения нарушений и каких-либо отклонений, стал проводиться контроль данных действий, который представлял собой инструмент целостной системы управления финансовыми ресурсами в области муниципальных и государственных финансов.

Итогом контроля считается факт обнаружения нарушений или неких отклонений. Цель осуществления контроля заключается в предотвращении или принятии мер по снижению количества нарушений в дальнейшем, в противодействии коррупции. Для Правительства РФ борьба с коррупцией представляет собой самый значимый приоритет, поскольку она распространена почти везде и охватывает все сферы общественной жизни.

На сегодняшний день, в качестве одной из самых основных задач для РФ считается обеспечение целевого, рационального, эффективного и результативного использования государственных финансовых ресурсов. В 1995 году была создана Счетная Палата РФ в качестве субъекта права, которая занималась контролем законности и эффективного расходования средств из бюджета, выявлением нарушений и передачей дел о мошенничестве и коррупции правоохранительным органам [3].

Счетная палата РФ вносит значительный вклад в общенациональное противодействие мошенничества и коррупции. Она нацелена на профилактику и выявление коррупционных факторов, и при этом она учувствует в создании антикоррупционной культуры в обществе.

Стратегия борьбы с коррупционными действиями в пределах деятельности Счетной палаты РФ и за ее пределами на национальном уровне включает в себя следующие ключевые моменты с коррупцией: обнаружение коррупции; предупреждение коррупции; культивирование настроений

нетерпимости к коррупции внутри Счетной палаты и в государственных органах управления; обвинение, в виде наложения санкций.

Последствия от коррупционных деяний наносят огромный социально-экономический вред и отдельным регионам, и целой стране. В итоге совершения коррупционных правонарушений значительно уменьшается эффективность деятельности государственных и местных органов власти, зачастую причиняется большим материальным ущербом, ущемляются права и законные интересы граждан или организаций, а в целом интересы всего общества и государства.

Деятельность органов государственного финансового контроля должна нацеливаться на их предотвращение и минимизацию последствий. В связи с этим, формирование и объединение органов ГФК в пределах противодействия коррупции должны считаться приоритетным направлением государственной работы и каждого региона России и требует всестороннего изучения.

Поскольку Счетная палата России представляет собой высший орган финансового контроля в стране, на нее возлагается решающая роль по выявлению и пресечению коррупционных преступлений финансового характера [4].

На основании Отчета Счетной Палаты РФ за 2018 год, было замечено, что сумма выявленных Счетной палатой РФ нарушений и недостатков при поступлении и использовании бюджетных средств в 2018 году снизилась более чем вдвое по сравнению с 2017 годом и составила 772,7 миллиарда рублей, при этом их общее количество выросло примерно в 1,5 раза и превысило 9 тысяч (9 235).

Наибольшее количество нарушений в 2018 году, было замечено при проведении муниципальных закупок и закупок отдельными видами юридических лиц – на 294,6 миллиарда рублей, сумма нарушений при формировании и исполнении бюджетов составила 268,2 миллиарда рублей, нарушений при ведении бухгалтерского учета и отчетности - 95 миллиардов рублей. На неэффективное использование федеральных и иных ресурсов пришлось 70,7 миллиарда рублей, и еще 44,2 миллиарда рублей - на иные нарушения.

На сегодняшний день, проблема противодействия коррупции в Российской Федерации является весьма актуальной и считается одной из самых обсуждаемых тем в современном российском обществе. В качестве мер по борьбе с коррупцией на среднесрочную перспективу Счетной Палатой РФ были предложены следующие:

1) улучшить методологическое и правовое обеспечение выполнения задач по обеспечению в рамках своей компетенции противодействию коррупции (разработка новых и актуализация внутренних нормативных документов, которые регулируют данные вопросы);

2) организовать и провести контрольные и экспертно-аналитические мероприятия, которые взаимосвязаны с противодействием коррупции (оценка реализации Национальной стратеги противодействия коррупции, утверждение национального плана, расчет эффективности расходования бюджетных средств, которые нацелены на их осуществление);

3) собрать, обработать и проанализировать информационные данные, которые затрагивают вопросы противодействия с коррупцией по результатам п.2. (в том, числе мероприятия, которые были проведены в части исполнения больших проектов с участием государства, инфраструктурных проектов, которые финансируются в границах федеральных целевых программ и за счет средств Фонда национального благосостояния, с представлением ежеквартально информации);

4) внедрить информационные технологии по профилактике коррупционных нарушений;

5) организовать и провести участие совместно с правоохранительными органами мероприятия, которые нацелены на противодействие коррупции на объектах аудита (контроля), представляющих взаимный интерес;

6) организовать постоянный мониторинг достоверности, открытости, качества и полноты данных в государственных информационных системах в целях оценки коррупционных рисков.

Принимая во внимание тот факт, что неэффективное использование бюджетных средств напрямую связано с фактами коррупции, в решении этой задачи важное место отводится государственному финансовому контролю, эффективную поддержку которому могли бы оказать подразделения внутреннего финансового аудита и ведомственного контроля главных распорядителей бюджетных средств.

Литература:

1. Burachek N.N. The essence of the Accounts Chamber of the Russian Federation and its methods of corruption. Tutorial. - Infra-M, 2017. - 267s.
2. Dudarev E.V. The main actions and methods of combating corruption and fraud. Tutorial. - M .: Federativnaya Bookselling Company, 2015. - 144 p.
3. Oleynikov M.F. Corruption and its consequences. Tutorial. - M .: Unity-Dan, 2016. - 180 p.
4. Yatsenko N.I. The Accounts Chamber of the Russian Federation as the main tool in the fight against corruption. Tutorial. - M .: BSEU, 2018. - 148 p.
5. Yashchenkov S.Yu. Bodies of financial control of the Russian Federation. Tutorial. Infra-M, 2017. - 180 p.

Meliksetyan S.N.,
Candidate of Science, associate Professor
Russian State University of Economics, Russia
Boldyreva A.E.
Student of the Faculty of Economics and Finance
Russian State University of Economics, Russia

PROBLEMS OF FINANCING THE SCIENTIFIC ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Меликсетян С.Н.,
к.э.н., доцент
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия
Болдырева А.Е.
студентка факультета экономики и финансов
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Abstract. *The article talks about the pressing problems of financing the scientific activities of Russia and how to solve them. The data of state financial support of the scientific sphere for 2017-2021 are given. Presents the main sources of funding, principles, goals and directions in the scientific industry.*
Keywords: *science, scientific activity, financing, ,budget expenses.*

Аннотация. *В статье говорится о насущных проблемах финансирования научной деятельности России и способах их решения. Приведены данные государственной финансовой поддержки научной сферы за 2017-2021гг. Представлены основные источники финансирования, принципы, цели и направления в научной отрасли.*
Ключевые слова: *наука, научная деятельность, финансирование, расходы бюджета.*

Роль науки в социально-экономическом развитии государства весьма велика, поскольку научно-технический прогресс обусловлен научно-исследовательской деятельностью. Наука обеспечивает суверенитет и независимость государства, стабильность в обществе, устойчивость системы государственного управления, решение проблем экономических кризисов.

Основным фактором, детерминирующим научный потенциал государства, является финансовое обеспечение исследуемой сферы. Как известно, в начале 90-х годов XX века российская наука была в сложной ситуации: вследствие перехода к рыночным отношениям большинство перспективных инновационных научных программ и разработок были свернуты, или отсрочены на неопределенный период времени. В то время наука практически теряла свою значимость и востребованность для государства, что способствовало снижению объемов ее финансирования. Однако отечественная наука смогла не только сохранить, но и преумножить свой потенциал.

В настоящее время в числе функций российского государства находится организация научных исследований и технических разработок, стимулирование, регулирование и прямое финансирование научно-технической

сферы на постоянной основе. В центре государственной финансовой поддержки находятся приоритетные направления развития НИОКР, выполняемые в рамках реализации национальных проектов, государственных и федеральных целевых программ.

Вместе с тем, решены далеко не все проблемы финансирования науки. Сценарии Концепции долгосрочной стратегии до 2020г. предусматривают рост внутренних затрат на исследования и разработки до 3% ВВП, что, в свою очередь, должно быть связано с улучшением эффективности использования имеющегося научного потенциала и качества научных исследований и разработок.

Финансовое обеспечение научной и (или) научно-технической деятельности основывается на его целевой ориентации и множественности источников финансирования. В составе источников финансирования указанных видов деятельности выделяют:

1. средства бюджетов бюджетной системы РФ (федерального, бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов), получаемые научной организацией (предприятием) непосредственно в форме прямого финансирования или по договорам с заказчиком;
2. государственные фонды научной поддержки (РГНФ, РФФИ, РНФ);
3. собственные средства организаций (предприятий), выполняющих научные исследования и разработки или осуществляющих инновации (из прибыли либо за счет себестоимости выпускаемой продукции, работ, услуг);
4. иностранные источники - средства, получаемые организацией (предприятием), юридическими и физическими лицами, находящихся вне политических границ государства, а также от международных организаций;
5. гранты - денежные или иные средства, предаваемые безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории РФ в установленном правительство РФ порядке, на осуществление конкретных научных программ и проектов на условиях предусмотренных грантодателями.

Основным источником финансирования научно-исследовательских организаций по –прежнему являются средства федерального бюджета и государственные фонды научной поддержки, направляемые на развитие научно-технической, инновационной деятельности в приоритетных направлениях для выполнения функций государств. Как показало исследование, государственные фонды научной поддержки во многих развитых рыночных социально-ориентированных странах являются основным проводником реализации государственной научной политики. По сравнению с российскими фондами западные имеют больше свободы в вопросе использования финансовых ресурсов, в первую очередь грантов.

Согласно данным, представленным в таблице 1, можно заключить, что в целом из средств федерального бюджета, которые расходуются в целях улучшение науки, выделялось от 0,7% до 0,8% из общего объёма расходов. Поскольку на протяжении 5 лет доля расходов на науку в ВВП государства

составляет менее 1%, можно сделать вывод, что затраты на научную деятельность остаются на прежнем уровне.

Таблица 1

Государственное финансирование и динамика в сфере научной или научно-технической деятельности

	2017 (факт)	2018 (прогноз)	2019 (план)	2020 (план)	2021 (план)
Расходы федерального бюджета Всего, млрд. руб.	16728,4	16529,2	18037,0	18994,0	20026,0
Консолидированный бюджет РФ, млрд. рублей	10135,6	11651,5	12338,5	12980,2	13605,8
В том числе:					
Научной и (или) научно-технической деятельности, млрд. руб.	612,7	689,7	829,2	847,1	883,1
Доля расходов на НИОКР в консолидированном бюджете РФ, %	6,05	5,92	6,72	6,53	6,49
ВВП государства, млрд. руб.	92089,2	103626,6	103820,2	110732,2	118409,4
Доля расходов на науку в ВВП государства, %	0,70	0,70	0,80	0,76	0,74

Также из представленных данных следует, что пик финансирования науки приходится на 2019 год, а затем начинает снижаться. Номинальный объём выделяемых средств в 2019 г. несколько возрос по сравнению с 2018 г. – с 16529,2 млрд. руб. до 18037,0 млрд. руб. На научную деятельность в 2019г., было выделено 829,2 млрд. руб., это составляет 6,72 % расходов в консолидированном бюджете и 0,80 % от ВВП. Сравнивая с 2018г. эти показатели выросли на 0,8% и 0,1% соответственно.

В целом, к основным финансовым проблемам научной сферы можно отнести:

- снижение численности научно-технических кадров в результате отсутствия заинтересованности к науке, как к одному из низкооплачиваемых секторов экономики;
- незавершённость формирования отечественной законодательной базы, регламентирующей развитие НИОКР;
- финансовая непрозрачность использования средств фондов (фонда стабилизации экономики, фонда регионального развития, отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, фонда конверсии и др).

Решение указанных проблем видится в следующем:

- экономическое стимулирование научных исследований частного сектора, с использованием таких инструментов, как заключение контрактов на выполнение отдельных научно-исследовательских работ, предоставление дотаций, льготных кредитов, гарантий исполнителям, амортизационных и налоговых льгот;

- систематическое применение финансовых, экономических, правовых инструментов для стимулирования коммерциализации разрабатываемых образцов новой техники и передовых технологий, которое приведёт к созданию организационных и экономических условий для безотлагательной передачи результатов НИОКР из сферы науки в производство;

- повышение прозрачности деятельности фондов, включающее в себя корректировку формы финансового отчёта, ежегодно публикуемого на сайтах фондов, в плане чёткого отражения источников финансирования и эффективного и добросовестного использования средств.

Одним из способов решения проблемы экономического стимулирования научных исследований частного сектора, является привлечение:

- спонсоров;
- бизнес – структур;
- местных властей;
- венчурных инвестиций и др.

На ранних этапах формирования частного предприятия первоначальную помощь (инвестиции) можно получить со стороны бизнес - структур (частные инвесторы стартапов). Они предоставляют поддержку в виде финансирования.

Венчурные инвестиции – это инвестиции, предназначенные для финансирования новых, растущих компаний, деятельность которых связана с высокой степенью риска (совершаются в обмен на долю акций). Они затрагивают научную сферу, как одну из перспективных в получении доходов. Это инвестиции имеют конкретную цель и предаются предприятию для ее выполнения.

Литература:

1. Стратегия научно – технического прогресса в Российской Федерации на долгосрочный период [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://sntr-rf.ru/materials/strategiya-nauchnotekhnologicheskogo-razvitiya-rossiyskoy-federatsii-na-dolgosrochnyy-period/
2. ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_198180/
3. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308390/af398a0eab203304d6a7943806d7711356fc0676/
4. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=176750#0017209774815969414
5. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=165083#0485114233330086 63

Meliksetyan S.N.,
Candidate of Economic Sciences, docent
Shcerban A.O.,
Undergraduate
Kuzmenko A.V.
Undergraduate
Rostov State University of Economic, Russia

FEATURES OF NATIONAL DEFENSE FINANCING IN RUSSIA

Меликсетян С.Н.,
к.э.н., доцент
Щербань А.О.,
Студентка
Кузьменко А.В.,
Студент
Ростовский государственный экономический университет, Россия

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ОБОРОНЫ В РОССИИ

Abstract. *The article reveals the main results of the modernization results in the Russian armed forces, reflects the expenditures on national defense, proposes further changes in the military budget. The stages and intermediate achievements of the Russian military reform of 2008-2020 are considered.*

Keywords*: national defense, military reform, financing, federal budget, armed forces*

Аннотация. *В статье раскрываются основные результаты по итогам модернизации в Российских Вооруженных Силах, отражены расходы на национальную оборону, прогнозируются дальнейшие изменения военного бюджета. Рассмотрены этапы и промежуточные достижения Российской военной реформы 2008-2020 годов.*

Ключевые слова: *национальная оборона, военная реформа, финансирование, федеральный бюджет, вооруженные силы*

Обеспечение национальной безопасности (защита суверенитета и граждан) входит в число безусловных и первоочередных функций любого современного государства. Для реализации указанной функции задействуется военная сфера. Под военной сферой авторы понимают ту область деятельности государства, которая предполагает в своем функционировании задействование всевозможных военных разработок, как в реальности, так и в возможной перспективе, необходимых для динамичного социально-экономического развития страны.

В Конституции РФ содержится ряд статей, которые закрепляют основы обороны и безопасности государства (ст.71), а также обязанность гражданина РФ нести военную службу (ст. 59). Также правовой основой военной сферы служит Военная доктрина РФ которая содержит основные направления современной военной политики.

Основной задачей военной сферы является сдерживание военных и военно-политических угроз безопасности или посягательств на интересы РФ, а также защита экономических и политических интересов РФ. В условиях

нестабильной геополитической ситуации, обеспечение национальной безопасности является одним из основных направлений государственной политики.

Исследование показывает, что финансовое обеспечение национальной безопасности всегда требовало значительного объема финансовых ресурсов, о чем свидетельствует динамика расходов на оборону (таблица 1).

Таблица 1

Доля расходов Российской Федерации на военную сферу в %, к ВВП 2012-2017 гг., млрд руб

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Консолидированный бюджет РФ	23174,7	25290,9	27611,7	29741,5	31323,4	32395,7
В том числе на национальную безопасность	1812,4	2105,5	2480,7	3182,7	3777,6	2854,2
Доля расходов на национальную безопасность в консолидированном бюджете РФ	7,8	8,3	9,0	10,7	12,1	8,8
ВВП государства	68 163,9	73 133,9	79 199,7	83 387,2	86 010,2	92 089,3
Доля расходов на национальную безопасность в ВВП государства	2,7	2,9	3,1	3,9	4,3	3,1

По данным таблицы 1 авторы заключают, что затраты на военную сферу росли вместе с общими расходами бюджета, а со временем доля затрат на оборону возрастала. Большой скачок в 2014-2015 гг. можно обосновать тем, что в марте 2014 года в состав РФ вошла республика Крым, что повлекло за собой не только увеличение бюджета в целом, но и увеличение затрат на оборону всилу особого стратегически важного положения Крыма – граница РФ в Черном море.

Также увеличение доли затрат в 2015-2016 гг. можно связать с тем, что Россия с 30 сентября 2015 года ведет военную операцию в Сирии. Данные о финансовом обеспечении «сирийских» расходов закрыты, но Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев в 2015 году отметил, что все расходы в полном объеме запланированы в бюджете Минобороны России. 17 марта 2016 года президент РФ Владимир Путин сообщил, что на военную операцию в Сирии было выделено около 33 млрд рублей, по его словам расходы на ВКС РФ были оправданы и необходимы.

По данным аналитического агентства «Global Firepower» за 2019 год российская армия находится на втором месте рейтинга военной мощи стран мира, уступив первое место военным силам США. В таблице 2 показано сравнение военных мощей тройки лидеров данного рейтинга.

В настоящее время вооруженные силы Российской Федерации - это огромное количество высококачественной техники, а также отлично подготовленный кадровый состав, что является результатом проводимой с 2008 г. в РФ военной реформы. Данная реформа предполагает изменение в структуре, составе и численности Вооруженных сил Российской Федерации и включает три этапа.

Таблица 2

Сравнение военных сил США, РФ и КНР

Показатели сравнения	США	РФ	КНР
Военный бюджет (млрд. долл.)	716	44	224
Общий Личный состав (чел.)	2141900	3586128	2693000
Воздушные силы (ед. техники)	13398	4076	3187
Сухопутные силы (ед. техники)	48422	86389	65346
Военно-морской флот (ед. техники)	415	352	714

Первый этап: оптимизация численности армии. Так, большая часть сокращений пришлась на офицерский состав и численность Вооруженных сил сократилась на 1,2 млн человек. Вторым элементом данного этапа была реформа военного образования, которая включала в себя формирование из существующих военных образовательных учреждений десять научных центров. Третьим элементом первого этапа военной реформы стала модернизация управления. Старая четырёхуровневая структура оперативного управления была заменена на трехуровневую формата. Это позволило не только частично сократить расходы бюджета, но и повысило боевой потенциал армии.

Второй этап военной реформы являлся основным и включал в себя решение социальных вопросов:

1) Повышение денежного довольствия военнослужащих. С 1 января 2012 года жалованье военнослужащих было увеличено в более чем 2,5 раза, увеличились военные пенсии. Была изменена система начисления денежного довольствия, были отменены существовавшие до этого дополнительные выплаты и надбавки и введены новые.
2) Было положено начало решению проблемы нуждающихся в жилье военнослужащих. С 2009 года количество нуждающихся в жилье со 120 тыс. человек сократилось до 30 тыс. человек, по данным на 2017 год. По данным Минобороны, с 16 апреля 2010 года по 18 августа 2017 года, служебное и постоянное жильё по линии ведомства получили 478,1 тыс. военнослужащих.
3) Государством была обеспечена переподготовка военных кадров: с января 2012 года, каждый, служащий по контракту должен был пройти специальные курсы общей интенсивной военной переподготовки.

Третий этап реформы в основном включал в себя формирование мобилизационного резерва, производственно-логистического комплекса, а также изменения в организационно-штатной структуре. Создание 24 призводственно-логистических комплексов взамен 330 армейских складов и баз хранения призвано сократить расходы военного бюджета на хранение топлива и материальных средств министерства обороны РФ.

Отдельно следует выделить укрепление авторитета Вооруженных Сил РФ как на международной арене, так и внутри государства. В настоящее время наблюдается тенденция снижения числа призывников, которое вызвано увеличением количества служащих по контракту. По состоянию на 1.01. 2015 года в российских ВС количество контрактников (порядка 300 тыс.) впервые

превысило количество солдат и матросов, проходивших срочную службу (276 тыс.).

Вместе с тем, реализуемая военная реформа по-прежнему нуждается в определённых объемах финансовых ресурсов, которые выделяются из бюджетной системы РФ. Следует отметить, что военный бюджет, отражает также уровень угроз, которым подвержено государство. Нестабильная ситуация в мире, тенденция к росту расходов на оборону в целом.

Существуют проблемы и внутреннего характера. Ряд несоответствий был обнаружен счетной палатой в работе военных комиссариатов, а также ряда других органов военного управления, и изложен в отчете о работе Счетной Палаты за 2018 год. В ходе проверки удалось выявить отдельные факты неэффективного использования средств бюджета и федерального имущества, завышения цен государственных контрактов, а также ряд нарушений при осуществлении Министерством обороны закупок на выполнение работ по созданию АИС, предназначенной для автоматизации процессов пенсионного обеспечения. В отчете также отмечалось недостаточное правовое регулирование некоторых вопросов в области воинского учета и призыва граждан на военную службу.

В заключении следует сказать, что по рейтингу СИПРИ РФ не вошла в первую пятерку стран по военным расходам, впервые с 2006 года. Согласно докладу тенденции военных расходов РФ в 2018 году составили 61,4 млрд долларов. В мировом рейтинге Россия заняла шестое место, уступив Франции и Индии, но в Восточной Европе РФ все равно остается на первом месте по затратам на военную сферу, это около 88% от всех военных расходов в данном регионе.

Согласно данному рейтингу расходы РФ на военную сферу снижаются с 2016 года, что соответствует действительности (см. табл. 1), по сравнению с 2016 годом в 2017 году затраты на национальную безопасность сократились с 12,1% до 8,8. Исходя из данной тенденции можно сделать вывод о том, что и впредь расходы на военную сферу будут падать, так планируется, что в 2019 году доля затрат на военную сферу от ВВП будет составлять 2,7%, а в ближайшие годы и вовсе снизится до 2,5%.

Таким образом, можно заключить, что не смотря на ряд внутренних проблем и внешних геополитических нюансов, Россия постепенно выходит на путь снижения расходов на оборону, при этом сохраняя за собой статус одной из самых боеспособных армий мира и крупного экспортёра вооружения.

Литература:

1. Отришко М.О., Меликсетян С.Н. Реализация концепции бюджетирования, ориентиров анного на результат, в государственных (муниципальных) учреждениях социальной сферы // Экономические науки. 2015. № 126. С. 97-102.
2. Карепина О.И., Меликсетян С.Н. Развитие государственного финансового контроля в сфере здравоохранения // Финансы и кредит. 2016. № 30 (702). С. 33-49.
3. Меликсетян С.Н. Финансовое обеспечение высшего образования: Проблемы и решения /Beau Bassin, 2018.

4. Кабичкина Ю.М., Бондаренко Е.Е., Меликсетян С.Н.. Проблемы финансирования физической культуры и спорта в России // Современные научные исследования и разработки. – 2018. - № 3 (20). – С 271-276.
5. Меликсетян С.Н. Финансовый аспект формирования и развития человеческого капитала государства /В сборнике: International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers ISAE "Consilium". 2015. С. 90-95.

Sergii Bardash,
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Chair of Finance, Banking and Insurance
Kiev Cooperative Institute of Business and Law, Kiev, Ukraine
Tetiana Osadcha
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Chair of Economics, Finance and Entrepreneurship,
Kherson State University, Kherson, Ukraine

PROBLEMS AND PROSPECTS OF TRANSFORMATION OF THE MECHANISM OF REGULATION OF RENTAL RELATIONS

Abstract. *The urgency of the research consists in the imperfection of the mechanism of allocation and redistribution of natural rent, which significantly slows down the process of implementation of the concept of sustainable development in Ukraine, both at the macroeconomic and microeconomic levels.*

Key words*: problems rent, rent, regulation of rental relations*

INTRODUCTION

The imperfection of the system of state regulation caused by the inconsistent transformation of the whole system of economic relations led to hypertrophied development and formation of artificial monopolies, which use acquired status to maximize their own incomes, including for redistribution of natural rent for their own benefit.

The absence of rent rates, comparable with the real value of natural raw materials stipulates its unfair withdrawal for the benefit of certain business entities. The need to change the basic principles of economic policy regulation in terms of ensuring the effective withdrawal, distribution, redistribution and use of natural rents in the national economy generates the need for research into these processes.

The methodological framework for the development of the instruments for distribution and redistribution of rental payments and rent remaining at the disposal of the business entity is usually based on the theory of rent and rental relations, which covers the conceptual provisions on the basis of which the relationship between the owner of a particular resource generating rent and its user is established. Rent and rental payments that arise just because of these relations are some of the quantitative characteristics of their intensity and productivity. In the context of the above, solution of the task of optimal distribution of such rent between the owner of the resource, that generates, it and its user, who would stimulate the supply and demand for such a resource, in particular of natural origin, becomes more urgent.

Thus, one of the main theoretical problems, the solution of which remains relevant and of purely practical importance for any economic system, is the economically substantiation of separation of rental component from income arising from the use of the resource that generates it, followed by the withdrawal

of a share of rent belonging to the state and its redistribution in the system of budget and fiscal regulation.

The second problem, which is derived from the first one, consists in providing the proportion of the distribution and redistribution of rental payments optimal for society. Its solution lies in providing a efficient distribution of rent between the owners of natural resources and their users, which, at the same time, would create incentives for certain economic activities and would ensure a fair redistribution of rent within the economic system. These tasks, the solution of which ultimately aims at ensuring the transformation of natural rent into the state's investment resources and its gradual transformation into a powerful factor of ecological and economic growth, can be implemented in the system of budget and fiscal regulation. This determines the relevance of the researches aimed at the disclosure of instruments for the withdrawal of natural rent and the increase in their value in the system of levers of state regulation of the economy on this basis, as well as determining the directions of use of rental income remaining by the business entity after making rental payments.

The experience of developed countries proves that much of the taxes are levied on rent withdrawal. In addition to the well-known, special taxes are applied to profits of extracting companies, differentiated rental payments, land tax, export duty, excise taxes. This is accompanied by indirect taxes, with the help of which the excessive income received through the redistribution of rent by consumers of natural resources is withdrawn. In general, according to world experience, rent policy of natural resources is largely transformed into a policy of limiting excessive profits [1, p. 38].

The imperfect state regulation of rental relations stipulates the fact that a significant part of the income from the exploitation of natural resources is not controlled by the state and does not come to the state and local budgets.

Upon availability of a sufficiently debatable mechanism for collecting rental income, the most topical issue is the observance of the principle of equity in the distribution of natural rent among citizens of the country, because according to the legislation of the vast majority of countries, they are the owners of natural resources.

Currently, there are two entities - the state that issues permits for use of natural resources and collects rental payments, which are distributed between budgets of different levels. The second entity of rental relations is a business entity, a miner or user of natural resources, who makes rental payments, and also receives a rental income from the resource generating rent. There is also a third entity that receives rent as a passive additional income, including financial rent; however, the issue of rental payments from such income is currently unresolved. In the above-mentioned situation, the state authorities do not activate solution of the issue of taxation of passive rental incomes in the hope that civil society, which only goes through the stage of formation, will not raise the question of a fair distribution of natural rent between the real owners of the resources that generate it.

It should also be noted that the deployment of territorial and administrative reform and financial decentralization takes place outside the principle of fair distribution of rental payments, since only a small part of them goes to rural budgets. For example, the principle of distribution of rental payments for oil and gas extraction involves the transfer of 95% of rental payments to the general fund of the

state budget, and 5% - to local budgets. At the same time, 2% of the income from rent is aimed at district budgets, and 3% - at budgets of cities of regional importance, budgets of united territorial communities at the place of extraction of natural resources.

In our opinion, deduction of only 3% of rent for oil and gas extraction to the budgets of the united territorial communities at the place of extraction of natural resources cannot be a sign of its fair distribution, as well as a significant source of development of the united territorial communities. The presented distribution "does not allow to link the rates and volumes of economic development of natural raw materials within the territorial communities and adjoining territories with the priorities of socio-economic recovery of the village, including as to implementation of projects for modernization of social and industrial infrastructure of rural settlements" [2].

At present, there are many opinions among Ukrainian scientists about the fair distribution of rental payment (56% to the State Budget of Ukraine, 14% to local budgets, 30% should be left by a business entity [1]; 60% to the State Budget of Ukraine, 25% to regional budgets, 15% to the budgets of territorial communities [3]), including through the creation of a sovereign wealth fund/cumulative rental fund [4], as well as other proposals deserving a more fundamental analysis and systematic implementation of its results.

According to our belief, the necessary transformation of rental relations can be achieved by expanding the range of subjects of the mechanism of distribution of natural rent, changing the interbudget distribution of income from rental payments, directing the use of natural rent on the socio-ecological component of the development of the national economy.

The basis of such a transformation should be the definition and unconditional compliance with the principles of economic, social and environmental direction of the functioning of the mechanism of regulation of rental relations.

The distribution of rent remaining by the business entity must be consistent with the process of its strategic development and determine the preferential economic, social and environmental directions of its future use.

So, one of the main reasons for this situation is the imperfection of the mechanism of regulation of rental relations, which lies in the existence of a number of issues of legal and fiscal-distributive nature. Obligatory condition for further transformation of the mechanism of regulation of rental relations should be its commitment to consideration of all subjects of such relations (state - territorial communities - business entities - individual citizens of the country), as well as improvement of its functions in observance of the principles of economic, social and ecological development.

References:

1. Halynska Y.V. Derzhavne rehuliuvannia rozpodilu pryrodnoi renty v natsionalnii ekonomitsi na osnovi teorii kolaboratsiinykh aliansiv [Tekst]: dysertatsiia ... d-ra ekon. nauk, spets.: 08.00.03 – ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom [State regulation of the distribution of natural rents in the national economy on the basis of the theory of collaborative alliances [Text]: dissertation of the Doctor of Economics: 08.00.03 –

Economics and Management of National Economy]/ Halynska Y.V.; Research adviser O.M. Telizhenko. - Sumy: SumDU, 2018. – p. 452.
2. Holian, Vasyl. Detsentralizatsiia. Yak pidniaty selo cherez spravedlyvyi rozpodil renty [Decentralization. How to develop a village through a fair distribution of rent] Retrieved from: https://glavcom.ua/columns/vgalyan/decentralizaciya-yak-pidnyati-selo-cherez-spravedliviy-rozpodil-renti-471196.html
3. Khvesyk, M., Holian, V., Bardas, V. Formuvannia novoi modeli fiskalnoho rehuliuvannia pryrodokorystuvannia: instytutsionalni peredumovy, metodolohichne zabezpechennia ta praktychni rekomendatsii [Formation of a new model of fiscal regulation of natural resources: institutional preconditions, methodological support and practical recommendations]// Ekonomist - Economist, 2013, No.9. pp. 4-13.
4. Sherstiukova K.Y. Pererozpodil pryrodno-resursnoi renty v natsionalnii ekonomitsi. Avtoref. Dys… kand. ekon. nauk. Za spetsialnistiu 08.00.03 «ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom» [Redistribution of natural resource rent in the national economy: author's abstract for a scientific degree of candidate of economic sciences: specialty: 08.00.03 “Economics and Management of National Economy”] /Karyna Yuriivna Sherstiukova. Kyiv. 2017. – p. 20.

Sokolenko Liudmyla
Ph.D., Associate Professor
Sumy National Agrarian University (Ukraine, Sumy)

DIGITALIZATION ACCOUNTING - WAY TO THE SECURITY OFFICE

Соколенко Л.Ф.
канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ - ШЛЯХ ДО БЕЗПАПЕРОВОГО ОФІСУ

Abstract. *Digital technologies are firmly integrated into our daily lives and actively transform business into management, and the impact of digital technology is increasing. In the article the directions of development of modern digital and information technologies are investigated. Particular attention is paid to the directions of accounting in Ukraine. The issues of influence of the paperless office of cloud systems on the future of accounting are considered. Problems of adaptation of accounting to digital development are determined. It is proved that the advantages of transformation of accounting of enterprises in the conditions of djigitalization should provide effective development of domestic business.*

Key words: *accounting, digitalization, digital accounting, digital technologies, cloud systems, paperless office.*

Анотація. *Цифрові технології міцно увійшли в наше повсякденне життя і активно трансформують бізнес у сфері управління, зростає вплив digital-технологій. У статті досліджено напрями розвитку сучасних цифрових та інформаційних технологій. Особливу увагу приділено напрямам діджиталізації бухгалтерського обліку в Україні. Розглянуто питання впливу безпаперового офісу хмарних систем на майбутнє бухгалтерського обліку. Визначено проблеми адаптації бухгалтерського обліку до цифрового розвитку. Доведено, що переваги трансформації бухгалтерського обліку підприємств в умовах діджиталізації повинні забезпечувати ефективний розвиток вітчизняного бізнесу.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, діджиталізація, digital облік, цифрові технології, хмарні системи, безпаперовий офіс.*

Постановка проблеми. У двадцять першому столітті можна побачити кроки цифровізації майже на кожному перетині суспільного життя. Цифрова технологія впливає майже на всі аспекти сучасного життя - від індивідуумів до суспільств, від економіки до культур - і змінює світ. Четверта промислова революція, спричинена цифровими технологіями, тепер вказує на трансформацію економіки та суспільства, залежно від розвитку штучного інтелекту, робототехніки, автономних пристроїв, 3D принтерів, нанотехнологій та інших галузей. Для економіки України використання «цифрових» трендів є дуже актуальним питанням, оскільки вони фактично є готовими стратегіями відповідних рішень, а їх використання може бути критичним для подолання великої кількості економічних викликів країни. Індустрія бухгалтерського обліку не є винятком, облік зазнав чи не найбільшого впливу технологічних розробок та глобалізації науки. Актуальність досліджень в даній сфері обумовлена тим, що 86% всіх поточних завдань, що виконуються аудиторами і бухгалтерами, мають потенціал для автоматизації (за доповіддю консалтингової компанії McKinsey).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в економічних дослідженнях використовуються різні розробки, присвячені питанням бухгалтерського обліку в умовах цифрової епохи. Значний внесок у дослідження оцифрування господарських процесів та впровадження платформ зробили такі вчені, як: Рорбек Р., Том Н., Арнольд Х., Фляйшман А., Краус Н. М. Вагомих результатів у дослідженні впливу інформаційних технологій на бухгалтерський облік досягли М. Алвес, Дж. Белл, М. Гольцман, Л. Кіллоу, А. Корделла, Д. Хендерсон, Дж. Холл, О. Біляченко, В. Домбровський, С. Івахненков, А. Ніколашин, В. Осмятченко, М. Павлюковець, Л. Поливана. Не зважаючи на це, недостатньо висвітленою залишається проблема впровадження digital обліку в практику.

Метою статті є дослідження трансформації бухгалтерського обліку на підприємствах під впливом digital – технологій та окреслення позитивних акцентів цифрового обліку як шляху до безпаперового офісу України.

Виклад основного матеріалу. Цифрові технології міцно увійшли в наше повсякденне життя і активно трансформують бізнес у різних сферах. Дієвим інструментом удосконалення діяльності суспільства стають digital-технології, які забезпечують доступність, ширину та глибину охоплення процесів у кожній галузі. Саме поєднання технологій, стирання кордонів між матеріальним і віртуальним світами Четвертої промислової революції змушує бізнес відмовлятись від традиційних моделей управління та породжує кардинально нові підходи та бізнес-моделі. [5].

У Цифровій адженді України 2020 зазначено: «Швидкі та глибинні наслідки від переходу на «цифру» будуть можливими лише тоді, коли «цифрова» трансформація стане основою життєдіяльності українського суспільства, бізнесу та державних установ, стане звичним та повсякденним явищем, стане нашим ДНК, нашою ключовою аджендою на шляху до процвітання, стане основою добробуту України [1]. «Цифрова» економіка – ключовий двигун економічного зростання України в глобальному «цифрово-економічному» середовищі. В епоху цифрової економіки основним ресурсом є

точна, надійна та своєчасна інформація. Платформою для розвитку цифрової економіки є віртуальна мережа безмежного Інтернету.

Відображенням стану модернізації України завдяки «цифровим технологіям» є діджиталізація, яка стала вимогою часу, а головною умовою діджитал - трансформації є її впровадження без втрати часу. Digitalization - це не просто ще одне модне слово, це еволюційна тема серйозного обговорення в суспільстві та науці.

Під діджиталізацією прийнято розуміти можливість за допомогою нових цифрових технологій розвивати бізнес, оптимізувати та автоматизувати бізнес-процеси, створювати нові продукти, а також покращувати клієнтський досвід. Хоча термін «діджиталізація» походить від англійського «digitalization», що в перекладі означає «оцифровування», «цифровізація», або ж «приведення в цифрову форму». Такий переклад породив хибний погляд багатьох вітчизняних вчених, які вважають діджиталізацію способом приведення будь-якого різновиду інформації в цифрову форму, але подібне визначення не відповідає його реальній сутності. Апелюючи до такого значення, інші дослідники вважають, що «діджиталізація» - це перетворення взаємодії, комунікацій, бізнес-функцій і бізнес-моделей в (більш) цифрові, які часто зводяться до поєднання цифрового і фізичного, як в універсальному обслуговуванні клієнтів, інтегрованому маркетингу або інтелектуальному виробництві з поєднанням автономних, напівавтономних і ручні операції [4].

На думку Т. Оноре, діджиталізація необхідна для оптимізації бізнесу за допомогою програмного забезпечення та IT - рішень, які допоможуть зробити його простішим, економнішим та якіснішим у контексті надання послуг клієнтам та задоволенні їх потреб. Вона спрямована на автоматизацію тих робочих процесів, які раніше виконувалися вручну [2].

Клаус Шваб переваги діджиталізації визначає наступним чином:

1. Безпрецедентне (по експоненті, а не лінійне) зростання інновацій - що стосується їх швидкості, об’єму та впливу. Це дасть значне покращення в ефективності, продуктивності та скороченні витрат.

2. Безпрецедентне зростання даних та можливостей їх використання для нових технологій вже дає краще залучення різних верств розробників - користувачів - клієнтів й сприятиме розвиткові в багатьох відношеннях.

3. Штучний інтелект стає реальністю – конкретні приклади ми вже бачимо від масової роботизації й до біотехнологій [3].

Українські компанії активно впроваджують digital-інструменти і різні IT-рішення і сервіси: ATS - системи, ERP - системи cloud - технології, корпоративні соціальні мережі, e - learning-портали, онлайн - оцінку кандидатів і співробітників і ін.

Запуск кіберреволюції в середині XX століття залишив свій відбиток на розвитку бухгалтерського обліку на початку 1980-х років, коли середня вартість електронного обладнання стала доступною для організацій, що опинилися в гонці за комп'ютеризацію, характеристика першої технологічної хвилі (Moschella 1995; O'Brien, 1999). Кінець XX століття приніс необхідність асимілювати прогрес, досягнутий інформаційно - комунікаційними

технологіями. У новій ері, позначеній цифровою економікою, відомі вчені досліджують цифровий облік.

Враховуючи, що «бухгалтерський облік - це мова бізнесу», його розвиток впливає на майбутнє фінансових фахівців у спосіб, який ще недавно не можна було уявити. Цифровий облік відноситься до формування, представлення та передачі фінансових даних в електронному форматі. Комп'ютери та бухгалтерське програмне забезпечення перетворили фінансову галузь. Технологічні досягнення покращили здатність бухгалтера інтерпретувати та повідомляти дані швидше та ефективніше, ніж раніше.

Найбільші переваги цифрової епохи для продуктивності можна поділити на чотири основні категорії. Це системи електронного бізнесу, системи планування ресурсів підприємства, вдосконалення цифрових технологій та хмарні обчислення.

Електронні бізнес-процеси дозволяють координувати діяльність для внутрішнього управління та поєднувати інформацію клієнта з даними фінансового фахівця через використання цифрових мереж. Корпоративні програми можна спільно використовувати через внутрішні та зовнішні мережі, які називаються Інтранет і Екстранет. Використання цих технологій поширює інформацію через єдину точку доступу, таку як веб - інтерфейс, використовуючи найвищий рівень стандартів безпеки шифрування.

Системи планування ресурсів підприємства - це програми, які об'єднують різні підрозділи чи відділи підприємства в одне і те ж середовище спільної роботи. Вони роблять інформацію доступною від різних груп і підтримують діяльність з різних місць. Доступ до даних здійснюється через центральну базу даних і спільно використовують різні функції, такі як бухгалтерський облік, фінанси, маркетинг, людські ресурси та виробництво. Такі системи покращують ефективність бізнесу, дозволяючи керівництву отримати достовірну інформацію в режимі реального часу. Це величезна перевага в здатності приймати великі бізнес - рішення з підвищеною точністю, надійністю і швидкістю.

Характер цифрових систем бухгалтерського обліку характеризується легкодоступними та доступними даними через використання інтегрованих систем звітності в реальному часі та постійного розвитку. Нові технології в цифровому обліку розроблені для виконання надзвичайного тиску для "даних на вимогу". Смартфони, програми та соціальні медіа є основними каналами для цього процесу.

Протягом останніх років найпопулярнішою інформаційною технікою була система хмарних обчислень. Для цифровізації бухгалтерського обліку господарських операцій, використовуються хмарні платформи, які прискорюють розробку додатків, робочих процесів, інтеграцію даних, а також дозволяють розширити можливості аналітики. «Хмарою» метафорично називають Інтернет, який приховує всі технічні деталі. Символ хмари був використаний для позначення розмежування між користувачем і постачальником. Велика кількість компаній надає послуги хмарних обчислень по всьому світу: від регіональних фірм до міжнаціональних компаній.

Безпаперовий офіс у хмарі - це інноваційний інформаційний простір для ведення бухгалтерського обліку віддалено, незалежно від місця територіального розташування. Концепція безпаперового офісу не нова. Термін paperless («безпаперовий офіс») вперше прозвучав у 1970 р. Американський вчений Фредерік Ланкастер передбачав, що паперові документи в найближчому майбутньому будуть замінені електронними сховищами і засобами комунікації. Сьогодні це слово набуває все більшої популярності та значущості у світі, оскільки ІТ - технології просунулися у напрямку втілення у життя «paperless» і зробили його реальним для організацій будь-якого ступеня адміністративної та бізнес-процесуальної складності. Все більш актуальною для digital обліку в Україні є тенденція до «безпаперового офісу» та автоматизації бізнес-процесів.

Діджиталізація бухгалтерського обліку дасть змогу підприємствам працювати розумніше та швидше.

Основними перевагами безпаперового офісу у хмарі для бізнесу стануть:

1) Цілодобовий доступ до необхідної інформації забезпечений з будь-якого місцезнаходження

2) Створення резервних копій інформації, безперебійне оновлення.

3) Можливість приймати активну участь в колективній роботі за межами офісу

4) Дистанційно управляти задачами, дорученнями, проектами та відстежувати їх статус у реальному часі

5) Підвищення рівня безпеки зберігання та доступу до конфіденційної інформації

6) Скорочення операційних витрат, завдяки усуненню діяльності з управління програмним забезпеченням на місці (оновлення версій, обслуговування, збоїв сервера та адміністрування).

7) Підвищення продуктивності праці та економія часу бухгалтерів

8) Мінімізація ризиків, пов’язаних з екологічними катастрофами (пожежа, повінь і інше)

9) Зменшення використання паперу в рамках високорозвиненої екологічної політики.

Завдяки освоєнню підприємствами хмарних обчислювальних технологій концепція digital обліку може перейти до вищого рівня макроекономічної агрегації, яка буде називатись мета - цифровим обліком.

Висновки. Не зважаючи на те, що вказані тенденції є індикатором сучасного розвитку, питання діджиталізації бухгалтерського обліку не достатньо досліджене та потребує додаткового вивчення задля трансформації професійних можливостей та успішної адаптації бухгалтера до вимог сучасності.

Отже, нова реальність бухгалтерського обліку – це нові виклики і завдання, які диктує ринок цифрової епохи. Розвиток хмарних технологій і зростання трафіку мобільних пристроїв дають надію на якісний стрибок для управління інформацією. На жаль, поки що частіше зустрічається перенесення старих шкідливих звичок управління на нову платформу. Виснажливий пошук документа, похованого в хаосі папок на екрані смартфона не схожий на світлий образ майбутнього, яке очікувалось. В таких умовах задля збереження своєї

актуальності, бухгалтерський облік повинен чітко позиціонуватися як елемент системи отримання, обробки і передачі економічної інформації. В іншому випадку його поглинуть досить агресивні електронні інформаційні системи сучасності, що динамічно розвиваються.

Література:

1. Розпорядження Кабінету міністрів України. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17 січня 2018 р. № 67-р. [Електронний ресурс]. Доступно: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-р
2. Цифрова адженда України – 2020. ("Цифровий порядок денний"–2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти "цифровізації" України до 2020 року. [Електронний ресурс]. Доступно: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf
3. Цифрова адженда України – 2020. ("Цифровий порядок денний"–2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти "цифровізації" України до 2020 року. [Електронний ресурс]. Доступно: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf
4. De Clerck J.-P. Digitization, digitalization and digital transformation: the differences URL: https://www.i-scoop.eu/digitization-digitalization-digital-transformation-disruption/ (дата звернення: 15.05.2019).
5. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація / О. Ю Гусєва, С. В. Легомінова // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - 2018. - С.33-39
6. Оноре Т. Диджитализация — не мода, а способ развития бизнеса URL: https://www.columbusglobal.com/ru/blog/didzhitalizaciya-sposob-razvitiya-biznesa (дата звернення: 15.05.2019).
7. Шваб Клаус. Четверта промислова революція: як до неї готуватися (переклад) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://nubip.edu.ua/node/23076 .

STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Chernyayeva Elena,
Dr. Sc. on Economist, Associate Professor
Grinenko Alyona
Master
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy (Bakhmut), Ukraine

PROBLEMS AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF TERRITIRIAL COMMUNITIES IN UKRAINE

Abstract*. The problematic issues of the inconsistency of the declared results of Ukrainian decentralization of power and the realities of its development are revealed. The dynamics of the process of decentralization and local self-government reform are characterized, problems and prospects of development of territorial communities in Ukraine are determined.*

Key words: *reform, territorial organization of power, decentralization, local self-government, united territorial community.*

Thesis statement. Reforming of the territorial organization of the power on the basis of decentralization is one of the key directions of the system public transformations in Ukraine begun by the authorities since 2014. The concept of reforming of local government and territorial organization of the power in Ukraine approved by the order of the Cabinet of Ukraine [1] began creation of the legislative base of activity of local governments and executive authorities on a new territorial basis with definition of powers and their resource providing. For the purpose of its introduction the Law of Ukraine "On the Voluntary Association of Territorial Communities" is adopted [2] and since 2015 process about" a unification of territorial communities and creation capable about "the joint communities began.

Process of reforming continues the fourth year, has achievements and results which the power announces in general as positive, but there are problems and contradictions in its realization and the available results. Proceeding from understanding of relevance of problems, at the present stage of development of all branches of the power, there is a question of need of improvement of constructive social partnership between the center and territories.

Analysis of recent research. The issue of decentralization of the power is relevant in works of scientists at various times. Reform of decentralization of the Ukrainian power is an initiative of the power, its legislative fixing and results of advance are constantly lit with public authorities, research establishments and media. But problematic issues of discrepancy of the declared results of the Ukrainian decentralization of the power and realities of its development become more and more during time.

The objective of the study. The purpose of this article is the attempt to characterize dynamics of process of decentralization and reform of local government, to define problems and the prospects of development of territorial communities in Ukraine.

Results. Decentralization is delegations of powers including financial, from

public authorities in local governments which inhabitants of community can independently choose. In Article 1 of the law "About Local Government in Ukraine" definition is given: A territorial bulk - the inhabitants united by full-time residence in borders of the village, the settlement, the city that are independent administrative and territorial units, or voluntary association of residents of several villages that have the uniform administrative center [3].

Definition of the term "the territorial bulk is capable" moves in a government technique of formation of capable territorial communities - territorial communities of villages (settlements, the cities) which as a result of a voluntary association are capable independently or through appropriate authorities of local government to provide the appropriate level of provision of services, in particular in education, cultures, health care, social protection, housing and communal services, taking into account personnel resources, financial security and development of infrastructure of the corresponding administrative and territorial unit [4].

Functions of a territorial bulk are the main directions and types of municipal activity which express will and the interests of locals and provide implementation of the relations with the state, its bodies by them. The volume of functions of a territorial bulk coincides with the volume of functions of a system of local government. Increase in effective management of the state can happen because of adequate distribution of powers between public authorities and local government on implementation of their public and economic functions on the respective territories.

As of April 10, 2019, 888 united territorial communities (UTC) have been created in Ukraine (4135 territorial communities have been united) with a population of more than 9 million people, or 26 % of the total, with an area of 216.4 thousand sq. km or 38.7 %; in 18 districts, the territory is fully covered by UTC (excluding temporarily occupied territories). They include 24 cities of oblast significance, joined by 60 territorial communities. To the permanent top five regions-leaders in the ranking of areas for the formation of capable communities include Zhytomyr, Zaporozhye, Dnipropetrovsk, Chernihiv, Khmelnytsky region. But there are 6826 territorial communities (62.3 % of the total number of bases as of 01.01.2015), 95 districts (totally 100 %) remain unconnected [5].

Characteristics of the average joint territorial community following: joint 4.7 territorial communities, population - 10270 persons, the area - 244 sq. km.

Incentives for consolidation of communities contain in Article 10 of the law "About Voluntary Association of Territorial Communities" and the resolution of the Cabinet of Ukraine "some questions of granting a subvention from the state budget to local budgets on formation of infrastructure of the joint territorial communities" [2, 6]. They normalize, shcho about "the volume of financial support is distributed between budgets of the joint territorial communities in proportion to the area and the number of country people. The largest amount of financing is received by those communities which as much as possible united the number of citizens, the maximum areas and, the most important, attracted to the territories the maximum number of country people.

The accurate vector of consolidation of the cities, settlements and villages is observed: 14 % of the created joint territorial communities are city whereas before reform their share made only 11 %. Newly formed city and settlement UTC

consolidated most of the population and settlements.

Vinnytsia city united territorial community with the number of 373200 people, which united only 2 councils (area - 113.8 sq. km), leads the maximum number of population. For the maximum area in the first place Olevsk city combined territorial community (Zhytomyr region) 2010.9 sq. km (population – 33900 people), which united 21 councils. Some of them were united in 40 or more villages. For example, the Dunaevetsky city united territorial community (Khmelnytsky region) has the maximum number of united councils 26 and 51 settlements, with a population of 37300 people and an area of 669.1 sq. km. There were 12 councils and 63 settlements (24 small villages - up to 50 people) with a population of 14800 people, with a total area of 611.6 sq. km, to the Shishatsky settlement integrated territorial community (Poltava region).

By law, the administrative center of the united territorial community is defined by the locality, which has developed infrastructure and is the geographical center of the united territorial community. It should be noted that the distance to any settlement of the united community from the administrative center, that is, the center for obtaining administrative services should be no more than 20-30 minutes, but taking into account the density of the road surface and its quality, is not always ensured. Existing district centers have well-established traffic connections with virtually all settlements in the district, but newly elected administrative centers are not directly connected with all settlements of the united community by direct routes.

The "district - one united community" approach is actively moving, when one united territorial community is created in the base of the whole rayon. In particular, in the perspective plan of Zhytomyr region, one UTC should be created in six regions. In this case, it is not worth talking about better accessibility of public services for the rural population. If the district is divided into several newly formed UTC, to which the centers of various services are moving, which previously could only be obtained in the district center, then improving the availability of services for the population is obvious.

Since January 2015, amendments have been made to the Tax and Budget Codes in order to stimulate communities to consolidate and secure the financial independence of the UTC budgets. The united communities have the right to dispose of: 60 % of the personal income tax; 100 % of taxes on property, on profit of communal property establishments of UTC, single tax, payments for the provision of administrative services; 5% excise tax on retail trade (tobacco, alcohol, petroleum products); 25 % of environmental tax; other fees and payments, intergovernmental transfers and receipts from programs and grants (basic grants, educational and medical subventions, other grants and subventions) [6, 7].

Thus income from nominally increased several times, in comparison with budgets of communities to about "a unification.

However and the quantity of expenses increased: except expenses on implementation of self-administrative powers, expenses are financed: on the maintenance of institutions of the budgetary sphere - education, culture, health care, physical culture and sport, social protection and social security (the list of expenses is defined by Articles 71, 89 and 91 of the Budgetary code of Ukraine) [7, 8].

In fact, we have the following data:

- the share of local budget revenues (excluding transfers) is scheduled for 2019 - 22.5 %, but in 2013 this figure reached 23.8 % of all revenues;

- the planned total income, taking into account the balance of transfers in 2019, is planned at UAH 588.9 billion, that is, it will increase by 7.6 % (UAH 41.8 billion), but the inflation rate is higher and expected to exceed 9 %;

- the medical subvention from UAH 59.4 billion in 2018 is reduced by 6.6 % (UAH 3.9 billion) to UAH 55.5 billion in 2019;

- financing of the costs of maintaining educational institutions and medicine from planned in 2018, UAH 16.5 billion decreased by 9.7 %, or up to UAH 14.9 billion in 2019, which went from the state budget to UTC;

- in general, the subvention for education and medicine, scheduled for 2019, decreased by UAH 11.8 billion (according to the Association of Ukrainian Cities), which will affect the quality of medical, educational and administrative services of the united communities.

In fact, not all UTC are able to cover their expenditures at the expense of budget revenues.

Local public authorities have to resolve issues of regional and local value within the Constitution and laws of Ukraine, to provide implementation of nation-wide programs. However, there are certain problems of the organization of a control system of territories:

- existence of territorial bulks which do not wish about "to unite or create UTC, and lack of government programs, on further lawful their existence. Orientation to observance of the long-term plans approved by the government at the heart of which only economic calculation, is not supported by the population owing to economic, political and religious contradictions. It is necessary to take into account the position of the communities that do not make sense to leave the old system, although the grinding of the territory into small, united territorial communities will not provide the economic effect of the reform;

- uncertainty of new communities in the system of local self-government. The legislation on local self-government often does not mention the united territorial communities; the place created in 2016 by the Association of United Territorial Communities as a collective representative body is not legally defined;

- there is no accurate differentiation between powers of local public administrations and local governments (according to the legislation more than 70 powers are duplicating) that interferes with creation of the effective mechanism of control of their performance;

- lack of regulation of questions of property of territorial bulks on the earth. Limitation of powers of village, settlement and city councils at the disposal of land resources. As a result, local governments are deprived of an opportunity to effectively plan - to advocate development of territories, community the interests in decision-making process about use of land resources;

- shortage of local qualified specialists. For the purpose of support of decentralization in the country the international projects and the agencies of development which provide expert support to local communities (USAID, GIZ, SDC, SKL, "U-LEAD with Europe", PULSE, DOBRE, etc.), but their support temporary work and about time will stop. It is necessary to resolve issues of prevention of

turnover of staff and growth of appeal of service in local governments [9].

Conclusion and prospects for further research. Positive first results of process about "a unification of communities are published, its slow a voluntary nature turn into a big problem of the state scale. Slow process of delegation of power about "To the joint territorial communities, sometimes very much is more than specified size, sometimes very small and financially insolvent for effective providing administrative services to the population of community. The lack of a clear understanding of the continued existence of territorial communities that have not yet united and are under the administrative and financial dependence of rayon authorities, the existence of which should be stopped as a result of the decentralization of power. As a result, the viability of many newly created communities and those based on the decentralization process raises many issues that need to be addressed.

So, the new the administrative-territorial device has to become a territorial basis for formation of the decentralized system of Territorial Department that will provide the most effective use of public resources, economic growth on the principles of sustainable development, increase in social standards of activity of the population of communities.

In general process of association of territorial communities continues. It is very important at this stage to quickly analyze problems and mistakes that arise during the reform, to consider and correct them. That is why the further research needs the development of united territorial communities in Ukraine.

References:

1. Pro sxvalennya Koncepciyi reformuvannya miscevogo samovryaduvannya ta tery`torial`noyi organizaciyi vlady` v Ukrayini: Rozporyadzhennya Kabinet Ministriv Ukrayiny` vid 01 kvitnya 2014 r. No 333-p. [About approval of the Concept of reforming of local government and territorial organization of the power in Ukraine: The order the cabinet of Ukraine from April 01, 2014, No 333-p]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p/ [in Ukrainian].
2. Pro dobrovil`ne ob'yednannya tery`torial`ny`x gromad: Zakon Ukrayiny` (Vidomosti Verxovnoyi Rady` (VVR), 2015, No 13, st.91), from February 05, 2015, No 157-VIII. [About voluntary association of territorial communities: Law of Ukraine (Bulletin of the Verkhovna Rada (VVR), 2015, No 13, p. 91), from February 05, 2015, No 157-VIII]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-viii/ [in Ukrainian].
3. Pro misceve samovryaduvannya v Ukrayini: Zakon Ukrayiny` vid 21.05.1997, No 280/97-VR. (Vidomosti Verxovnoyi Rady` Ukrayiny` (VVR), 1997, No 24, st.170) [About local government in Ukraine: Law of Ukraine from May 21, 1997, No 280/97-BP. (Sheets of the Verkhovna Rada of Ukraine (HUNG), 1997, No 24, Article 170)]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр/page6/ [in Ukrainian].
4. Pro zatverdzhennya Metody`ky` formuvannya zdatny`x tery`torial`ny`x gromad: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 08.04.2015, No 214. [About the statement of the Technique of formation of capable territorial bulks: Resolution of the Cabinet of Ukraine from April 08, 2015, No 214]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-п? Find = 1&text =/ [in Ukrainian].
5. Decentralizaciya vlady`: Derzhavny`j sajt Ministerstva regional`nogo rozvy`tku, budivny`cztva ta zhy`tlovo-komunal`nogo gospodarstva Ukrayiny` [Decentralization of the power: State website of the Ministry of Regional Development, Construction and Housing

of Ukraine]. decentralization.gov.ua Retrieved from https://decentralization.gov.ua/gromada/ [in Ukrainian].
6. Deyaki py`tannya nadannya subvenciyi z derzhavnogo byudzhetu miscevy`m byudzhetam na formuvannya infrastruktury` ob'yednany`x tery`torial`ny`x gromad: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 16.03.2016, No 200 (Oficijny`j visny`k Ukrayiny`, 2016, No 24, st. 957; 2017, No 49, st. 1531; 2018, No 30, st. 1064) [Some issues of subvention from the state budget to local budgets for the formation of infrastructure of the united territorial communities: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated March 16, 2016, No 200 (Official Gazette of Ukraine, 2016, No 24, item 957; 2017), No 49, Article 1531, 2018, No 30, Art. 1064)]. (n.d.). kmu.gov.ua. Retrieved from https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-vneenciyi-z-derzhavnogo-byudzhetu-miscevim-byudzhetam-na-formuvannya-infrastrukturi-obyednanih-teritorialnih-gromad/ [in Ukrainian].
7. Byudzhetny`j Kodeks Ukrayiny` vid 8 ly`pnya 2010, No 2456-VI (Vidomosti Verxovnoyi Rady` Ukrayiny` (VVR), 2010, No 50-51, st. 572) [The budgetary Code of Ukraine from July 8, 2010, No 2456-VI (Sheets of the Verkhovna Rada of Ukraine (HUNG), 2010, No 50-51, Article 572). (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ [in Ukrainian].
8. Pro vnesennya zmin do Byudzhetnogo kodeksu Ukrayiny` shhodo reformy` mizhbyudzhetny`x vidnosy`n: Zakon Ukrayiny` vid 26.04.2015, pidstava 288-19 // Vidomosti Verxovnoyi Rady` [About introduction of amendments to the Budgetary code of Ukraine concerning reform of the interbudgetary relations: Law of Ukraine from April 26,2015, basis 288-19 // Sheets of the Verkhovna Rada]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-19/ [in Ukrainian].
9. Cherniaieva, O.V., & Cherniaiev, A.O. (2018). Chynnyky formuvannia suchasnoho styliu derzhavnoho upravlinnia [Factors of formation of modern style of government management]. Adaptyvne upravlinnia: teoriia i praktyka. Seriia «Ekonomika» - Adaptive Management: Theory And Practice. Economics, 4 (8). Retrieved from http://am.eor.by/images/adapt/Vol.4ekon8/18ekon4_8%D1%81hernyayeva.pdf [in Ukrainian].

Slavoljub M. Vujović,
PhD,
Economic institute, Belgrade, Serbia
Predrag Vukadinović,
PhD,
Singidunum University, Belgrade, Serbia
Nenad Vujić,
PhD,
Economic institute, Belgrade, Serbia
Branko Mihailović,
PhD,
Institute of Agricultural Economics, Belgrade, Serbia
Ljilja Miletić,
PhD,
Faculty of Project and Innovation Management,
University Educons, Sremska, Kamenica

RESEARCH OF THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS OF WORK ON RESULTS OF BUSINESS OPERATIONS OF HOTEL ENTERPRISES

Abstract. *The aim of the research is to examine the correlation between the socioeconomic variables of employees (gender, age, level of education, monthly personal income of respondents and monthly personal income of the respondent household, number of members in the household and number of household members who generate income) and opinion of the respondents on the influence of the activities of the presumed on their work and the work of other employees in their hotel, opinions on the satisfaction of dense services, and opinions on the rational use of natural resources by their hotel companies.*

A total of 205 respondents participated in the survey, out of which 17 questionnaires did not meet the criteria for further analysis, while 188 questionnaires were further analyzed, 120 of them (63.8%) male and 68 respondents (36.2%) female sex. The T-test shows that respondents have different opinions about the services provided to guests and whether they meet their expectations. Namely, men are more satisfied than women in terms of the opinion that guests are satisfied with their work. Also, the obtained results show that more educated men with higher personal monthly income consider that their hotel has a good image of guests, partners and the public, but other groups of respondents. On the basis of the obtained results, it is concluded that the linear combination of predictors used is shown to be significant for predicting all the dependent variables that were examined by the respondents' opinion.

Key words*: tourism, economics, employees, hotel business, management.*
JEL Z3, Z22, Z13.

INTRODUCTION

Given that examples in practice indicate that the business of business entities in the tourism industry is exposed to the influence of various factors. The authors have decided to do research, which, or which, group of factors have significant effects on the business of the company. The decision of the research on this topic was influenced by the frequencies of researchers in the world about the importance of

catering and hotel companies, and the wider tourism industry as real and potential employers (Koens, A., Wood, C.R., 2017).

In the doctoral dissertation *"It's All About Motivation: Factors That Influence Employee Motivation In Organizations",* Abby M. Brooks (2007) notes, that communication variables are statistically and practically important motivators of motivation in the workplace, that age and mandate are not statistically significant predictors of motivation at work or job satisfaction, and third, *motivation at work and satisfaction with work are prerequisites to each other*.

Based on similar, previously done research in Serbia and the world, it can be concluded that socioeconomic conditions and situations define the employees' opinion on the business of tourism companies in Serbia. Analogously to society, and enterprises (organizations) have their own culture by which they are recognizable and by which they differ from one another (Janićijević, 1997).

The latest statistics for the period I-VII show the current position of the most important tourist sites in Serbia, measured by the number of overnights of foreign and domestic tourists. Tourism economies of countries in transition, such as Serbia, should be export-oriented. In particular, when it comes to Serbia, the importance of the export orientation of the tourism industry is reflected above all in the fact that there are tourism potentials for this, contributing to the growth of exports of the entire economy. In this way, the foreign trade and foreign exchange balance would be supported by the development of the tourism industry.

In table no. 1. the position of tourist places with over 100,000 overnight stays in Serbia is shown, where out of a total of 34 tourist places (according to the statistical report of the Republic Institute for Statistics) only 9 had more than 100,000 overnight stays in the period I-VII 2018.

Table 1

Tourist places in Serbia with more than 100,000 overnight stays in the period I-VII / 2018

Se. Nu.	City	In Total	% of Total	Domestic	% of Total	Foreign	% of Total
1.	Belgrade	1.347.887	25,05	258.390	7,67	1.089.497	54,15
2.	Zlatibor	483.328	8,98	400.244	11,88	83.084	4,13
3.	Vrnjacka Banja	415.491	7,72	350.870	10,42	64.621	3,21
4.	Kopaonik	391.252	7,27	303.263	9,00	87.989	4,37
5.	Soko banja	293.090	5,45	273.803	8,13	19.287	0,96
6.	Novi Sad	256.347	4,76	87.207	2,59	169.140	8,41
7.	Tara	176.925	3,29	169.845	5,04	7.080	0,35
8.	Divcibare	136.643	2,54	132.909	3,95	3.734	0,19
9.	Nis	111.350	2,07	56.705	1,68	54.645	2,72
	Total-Serbia	5.380.642	/	3.368.738	/	2.011.904	/

Source: Statistical Office of the Republic of Serbia - Release No. 235, Vol. LXVIII, August 31, 2018, Statistics of catering and tourism, ISSN 0353-9555

The largest number of overnight stays in Belgrade is 1.347.887 or 25.05% of the total number of overnight stays in Serbia. With a much smaller number of overnight stays, Zlatibor is a mountain resort place with 483,328 nights or 8.98% of total overnight stays. Analysis of the structure of overnight stays by dividing into domestic and foreign tourists shows that Belgrade occupies the fifth place by the number of domestic overnight stays, but when it comes to overnight foreign tourists stays, Belgrade is convincingly in the first place with 1,089,497 foreign overnight

stays or 54.15% of the total number of foreign overnight stays in Serbia. Such a percentage, Belgrade as the capital of Serbia and the largest Balkan metropolis, qualifies as a relevant sample for the research of the issues listed in the title of the paper. This fact, as well as the fact of complete export domination, qualifies Belgrade as a representative sample for analyzing the correlation between socio-economic factors and the behavior of employees and their opinion on the impact of the assumptions on their work and the work of other employees as well as the opinions of employees on the satisfaction of the tourists with the services provided. Providing services to foreign tourists requires special qualifications (knowledge of foreign languages, high level of education, knowledge of the habits of foreign tourists, etc.) that are acquired through education and practice during work. Therefore, it is very important that factors such as: *sex, age, level of education, monthly personal income of respondents and monthly personal income of the respondent household, number of household members and number of household members that generate income* influence the behavior of employees and their opinion on the *impact of activities assumed on their work and the work of other employees in their company, opinions on the satisfaction of the tourists with services in their hotel, as well as opinions on the rational use of natural resources by their hotel-company.*

The authors chose hotels with four stars because these the hotels are the most suitable for the structure of demand that visits Belgrade, which is the largest number of arrivals and overnight stays in these hotels, and the latest data from the line ministry that hotels with 4* dominate Belgrade hotel offer (http://mtt.gov.rs/sectors/sector-for-tourism/user-information-tourism-promet-serbia-categorization/ 24.10.2018).

It should be noted that based on the data of the line ministry in Belgrade, there are a total of 65 hotels of four-star hotels, of which 25 garni hotels with 1322 beds, and 40 classical hotels with 4936 beds, while in Serbia, in one and the other hotels there are 12113 beds There are 6258 bearings in Belgrade. Considering the dominant number of beds and previously mentioned participation in the realization of tourist nights, the authors focused on the classic hotels.

During the survey, respondents were interviewed and interviewed with employees in 22 classical hotels. A total of 205 questionnaires were processed, with 17 questionnaires failing to meet the criteria for further analysis, while the other 188 questionnaires were processed and based on them, statistical analyzes, determined and evaluated results, and conclusions were made.

Certain research confirms the importance of socioeconomic characteristics for the tourists themselves, in the sense that socio-demographic characteristics of tourists influence their decisions on buying and using tourist arrangements (Vujović et al., 2017), because people from different countries, cultures, age groups or households often express different patterns of behavior.

When it comes to companies in the tourism industry and working conditions of employees, the aging of the population in many countries is interesting. Population aging is particularly noticeable in Italy, Japan, Britain, the United States and Serbia. At the same time, the relatively young population is emerging in developing countries, such as Nigeria, Mexico, Brazil and China. In the European Union, in the coming period there will be a significant increase in the participation of people over

45 years in the total population and a decrease in the share of the younger age group, which will significantly affect the demand for products and services (Jobber & Fahy, 2006). The age structure and population mobility form a real and potential demand in the market, or form a demographic profile of consumers. When it comes to employees in the tourism industry, important demographic factors are: population, age, population, birth, gender, marital status, education, etc.

However, the barriers to competitiveness are, above all, in the domain of institutions, infrastructure and interpersonal relationships. Accordingly, the paper examines the connection between the socioeconomic variables and the opinion of the respondents about the impact of the activities assumed on their work and the work of other employees in their company, the opinion on clients' satisfaction with the work of their company, as well as the opinion on the rational use of natural resources by their company.

Research by other authors also confirms that "the founding support services and human resources related factors were found to be the primary determinants of destination competitiveness" (Sebastian, V., Felix, M., Yvette, R., 2013, p. 79).

Starting from the assumption that the employees are the basic factor of business, it can be concluded that the sociological and economic conditions of the work of the employees have a crucial influence on the business results of all the subjects of the tourist economy. Some of the authors, while evaluating the importance of employees, carried out research on the individual values of employees. "Individual values of employees in companies and local government units were analyzed in order to show how value profiles can be formed and how they can contribute to increase managers' awareness of human resources potentials and thereby increase the human capital of an organization" (Gashi, Požega, & Crnković, 2017, p.1057).

The significance of socioeconomic working conditions, in particular the attitude of managers to employees, respecting their attitudes and opinions, is also confirmed by the research *"Engaging or quit? The moderating role of abusive supervision between resilience, intention to leave and work engagement"* (Dai, Y-D., Zhuang, L-W., Juan, C-T., 2019). It is interesting that in the above research the authors investigate the abuse of supervision simultaneously, which significantly influences the determination of the opinions and decision-making of employees.

Considering the fact that tourism as an economic activity enables the invisible export of various goods and services of a number of economic activities (Vujović, Spajić, Vukosavljević, 2011), or export at home, for Serbia as a country with the dominant agricultural sector, the business of tourism industry is of great importance Vujovic and Jovanovic, 2012).

LITERATURE REVIEW

Creation and transfer of knowledge is an extremely important aspect of modern society, which in the tourist and economy generally helps to restore forms of technical and technological processes of work, production and management (Ikujiro & Takeuchi, 1995). In countries with developed tourism economies (Spain, Italy, France), such a trend is reflected in the increased focus on economics, expertise and education management. Many companies, especially in highly educated sectors, have introduced or introduced new management models that support perfection, quality management, creativity in terms of knowledge and organizational education. The

driving forces of development and business success derive from continuous learning and improvement of managerial skills and skills, in order to improve the technological capabilities of managers and employees (Semenčenko, 2003).

In the analysis of social capital, there is a particular importance of the findings of productivity effects spurred by social supplementation of personal resources (Gaag, M.V.D., Webber, M., 2008).

The importance of human factors and socioeconomic working conditions in the tourism industry, especially comes to light when innovation is in question, especially in catering companies. Their specificity is reflected in the diversity and complexity of the activities and processes, and their impact on performance (Ciobanu, T., Rios-Martin, C., 2019, p.218). "Human capital is the most important predictor of entrepreneurship in tourism" (Weibing Zhao, J.R. Brent Ritchie, Charlotte M. Echtner 2011, p. 1579).

There are numerous factors that make it difficult for employees in the hospitality industry to do their job efficiently. "These problems arise primarily from the nature of frontal work in the hospitality industry. Hours are long, and many operations are open 24 hours a day, 365 days a year. In addition, users can be uncertain and demanding. Moreover, the nature of work at many catering positions of frontal work is rather low in complexity, relatively stable and requires little or no formal education and training. Finally, the workforce is extremely diverse, which represents significant cultural and communication challenges. As such, a well-considered human resource strategy is essential, as you have to find people who can not only work in this context, but also those who are motivated to distinguish themselves "(Tracey, JB, Way, AS, 2011, p.2 -3).

It is precisely depending on the knowledge base that they have, that all large companies are trying to establish advantages in achieving innovation goals compared to small firms (M. J. Nieto, L. Santamaría 2010).

Some authors, regard the most important indicators of human capital as motivation, satisfaction and information literacy (Djordjevic Boljanovic, J., Dobrijevic, G., Cerovic, S., Alcakovic, S. and Djokovic, F., 2018). Motivation and satisfaction are very important performance (Albayrak & Caber, 2018, p.201). "Motivation and performance of employees are essential tools for the success of any organization in the long run" (Ovidiu-Iliuta Dobre 2013, p. 53). "Job motivation levels have a direct impact on employee productivity. Workers who motivated and excited because of their jobs, they exercise their responsibility to the best of their ability as well as the result of production. Motivation of employees has always been a central problem for leaders and managers "(Ganta, C.V., 2014, p.221).

Some studies show that favorable (good) socioeconomic working conditions affect employees' decision to extend their service life, to continue their work after retirement (Micheel, Roloff and Wickenheiser, 2010). Companies that implement human resource management practices, such as participation programs in work management, incentive plans and pre-employment tests, often have fewer turnover rates for employees who are not in some managerial positions (Cho, S., Woods, RH, Jang, SC (Shawn), Erdem, M., 2006). Organizational support and commitment to the organization are in direct correlation (Li, Z., Duverger, P., Yu, L., 2018). When hotel

companies are concerned, the differences can also be made in terms of the quality of services or the work of employees (Assaf, G.A., Tsionas, M., 2018, p.69).

By researching the socio-economic conditions of work of the employees and by analyzing performance performance, one can determine the hotline evolution of tourist organizations (Mellon, V., Bramwell, B., 2018, p.42). Employees in tourism companies are part of the social capital of the tourist destination and the whole tourism economy (Rodriguez-Giron, S., Vanneste, D., 2018). Motivation can lead to an increase in work performance, in less time, which contributes to efficiency, increasing productivity while cost reductions (Stephen A. Furlich, A. S., 2016). Research in the world shows that ethical management encourages innovative employee behavior, that the degree of innovative behavior is in proportion to the perception of job autonomy (Lochan Dhar, R., 2016, p.139).

The results of the previous research coincide with the findings of international projects that have had an analysis of management training, especially in the area of leadership and attitude towards employees, which is another proof of the slowed transition in Serbia. It seems that the long-standing stagnation and decline of enterprises in the framework of infrastructure, salaries and interpersonal relations resulted in a general demotivation of both employees and management in enterprises of the tourist and overall economy of Serbia. Some authors consider employment to be one of the basic factors of enterprise and economy (Vukadinović, 2014).

“It wasn’t so long ago that managing human resources (HR) was primarily an administrative function. Today, however, the effective management of human capital requires more complex and sophisticated policies, programs, and systems that have a direct impact on your hospitality” (Tracey, J.B., Way, A.S., 2011). Some authors, based on their own research, claim that companies that introduced formal training programs in the period from 1989 to 1986 had an increase in productivity by 20% (Bartel 1994, p.411).

The long-standing crisis of Serbia's economy has led to a decrease in the accumulated capacity of the company. In such a situation, there is no critical mass of resources needed to organize the research process, nor are willingness to take on the financial risks that these processes carry. It is pointed out (Milisavljević, 2002) that a large number of companies have a dilemma whether or not there should be a strong organizational unit dealing with research and development. The modest profitability of the company is the reason for the reduced investment in research development activity and the improvement of human resources. Bearing in mind the aforementioned state of the management of the enterprises of the tourism industry of Serbia in the first years of transition, it is important to consider the present influence of the activities assumed on the work of the employees in enterprises of the tourism industry of Serbia, in a wider context of socio-economic conditions of work. This is a tim if we recall the impossibility of a classical theory of organization to achieve a lasting impact on productivity growth and harmony within the organization. First of all, it is about interpersonal relations that represent a special approach to studying the relationship of people at work (Petković, 1996).

The most famous research in the domain of human relations was carried out in the period 1924-1933. year, at the *Western Electric company* in Hawthorne near Chicago (Todorović, Đuričin, & Janošević, 1998). These studies are known as the

"Hawthorn Effect". E. Mayo, a Harward Business School expert, found that, in addition to financial compensation, other factors are also affected by productivity growth. Namely, Mayo came to the conclusion that productivity growth was a consequence of the attention that employees were exposed to. One of the main conclusions was that informal groups had a positive impact on productivity, and the concept of a "rational man" was opposed to the concept of a "social man".

In such conditions, the satisfaction of tourists (customers) with the work of the company is also important. An easy way to track the level of satisfaction of tourists and success is to observe market share and to conduct occasional market research. Stable and growing market share is considered a measure of success, and therefore, indirectly and with the satisfaction of users. The principle of interactions and networks in business marketing and modern principles of service marketing, especially those from the Nordic School, clearly show marketing as an interactive process in a social context, where relationship building and management are essential marketing basics (Webster, 1992). Philip Kotler points out that "firms must move from a short-term transaction-oriented goal to a long-term goal of creating a relationship" (Kotler, 1992). The satisfaction of customers with the work of the company is also significant from the dioptre of monitoring and measuring the performance of the company. Namely, the approach of the balanced system of criteria enables the long-term strategic goals and short-term actions of the company to be connected in an adequate manner. Robert Kaplan and David Norton developed it in the nineties in order to help businesses to more accurately plan and measure business performance. Namely, they developed, firstly, the concept by which they wanted to supplement traditional financial indicators with measures that would show the realization of the mission of the company from three additional perspectives, from the angle of: (a) consumers, (b) internal business processes, and (c) learning and growth (Kaplan & Norton, 1992). The authors noted that for modern business management, a more comprehensive understanding of the challenges and consequences of strategic decisions is necessary, and especially short-sightedness relies solely on financial criteria (Todorović, 2003).

In the end, the issue of *rationality of spending of natural resources by the company, as well as adherence to ecological norms, is no less important*. The ecological factor is gaining in importance, creating a demand for special consulting services related to the design and installation of equipment for pollution reduction/prevention (Đuričin, 2006). After the Earth Planet Summit held in Rio de Janeiro in 1992, one concept was imposed as one that should be widely applied (although it was not unilaterally accepted). It is a new conceptual framework for evaluating not only business activities in particular, but also industrial and social development in general. This concept is the concept of sustainability. Sustainability has become a common term in rhetoric that relates to business ethics, and is widely used by corporations, governments, consultants, scientists, and others. Despite this widespread use, sustainability is a term used and interpreted in various ways (Dobson, 1996). It is probably the most common use of sustainable sustainability terms, which is usually defined as follows: Sustainable development is a development that meets the needs of today without compromising the ability of future generations

to meet their needs (World Commission for the Protection of Environment and Development, 1987).

Focusing on the sustainable development and the potential of future generations to meet their needs, sustainability also faces considerations of intergenerational capital, that is, equality between one generation and the other. For a long time, the concept of sustainability has largely remained synonymous with sustainability of the human environment. Recently, it has been expanded not only to consider the environment, but also to economic and social development (Elkington, 1998). Namely, the allocation of resources allows for the respect of the "triple bottom line" criteria (economic development, social development, responsible attitude towards the environment). Maintaining a thin balance between industrial development and environmental conservation leads to the redefinition of existing resource combinations due to new costs of switching to environmentally friendly technologies (Đuričin, 2006).

The assumption of concept socially responsible business is the voluntary adoption of measures that contribute to resolving social and environmental problems. It is a strategic approach to society and a partnership with other companies in the surrounding area (Mihailović, Paraušić, & Hamović, 2007). Another question about this is the issue of marketing ethics. Ethics is a set of moral values and principles that govern the procedures and decisions of individuals or groups (Berkowitz, Kerin, Hartley, & Rudelius, 2000). Numerous ethical dilemmas are exactly the result of a conflict between profits and business actions. Therefore, there can be significant differences between legality and ethics, which has a particular impact on employees in enterprises.

RESEARCH METHODOLOGY

This research was of a quantitative nature and was carried out through a questionnaire in which the first part of the question related to the socio-economic characteristics of the respondent, while in the second part of the groups of dependent variables it was operationalized through the Likert scale of assessment within which the respondents evaluated in to the extent they agree with the statements we have examined their opinion on the impact of the activities assumed on their work and the work of other employees in their company, the opinion on clients' satisfaction with the work of their company, and the opinion on the rational use of natural resources by their company. For the analysis of data we used: descriptive analysis (frequencies, percentages, arithmetic mean), t-test, multiple linear regression, and Pirson's correlation coefficient. The statistical significance level was set to $p < 0.05$, and all the obtained data were processed in the SPSS version 19 version.

Independent variables. The independent variables in this survey were the gender, age, level of professional qualification of respondents, monthly personal income of the respondents, monthly income of the household, the number of members living in the household and the number of household members who earn income.

Dependent variables. Dependent variables examined the respondents 'opinion on the impact of the activities assumed on their work and the work of other employees in their company, the opinion on clients' satisfaction with the work of their company, as well as the opinion on the rational use of natural resources by their

company. On the five-step scale of the Likert type, the respondents assessed the extent to which they agreed with the arguments examined, where 1 signified I do not agree fully and 5 agree completely.

Sample. The survey involved a total of 188 respondents, of which 120 were male (63.8%) male and 68 female (36.2%) female. Observed by age group, respondents were divided into six groups: 2.1% of subjects were under the age of 20 years; in the age range between 20 and 30, 6.5% of respondents found themselves, then 34% of respondents found themselves in the category of ages between 31 and 40 years, in the category between 41 and 50, 46.8% of the respondents found themselves, then in the group from 51 to 65, 8.5% of the respondents, and 2.1% of the respondents were over 65 years of age.

Regarding the acquired education, 31.9% of the respondents with completed secondary school, 55.3% of those with completed university or higher education were found in this sample, while only 12.8% of the respondents have completed a master or doctorate. Then, the respondents were divided into the following categories according to the amount of personal monthly income: 6.4% of respondents state that they do not earn personal income, 40.4% of respondents earn up to 500 euros, 31.8% achieves between 501 and 1000 euros, 12, 8% achieves between 1001 and 1500 euros, 4.3% of respondents earn between 1501 and 2000 euros, and over 2000 euros per month account for 4.3% of respondents.

In addition to personal income, respondents were asked for the monthly income of households and accordingly divided into several groups, 21.2% of respondents live in a household with income up to 500 euros per month, 27.7% of respondents state that they live in the household in which revenues from 501 to 1000 euros per month, in the income category between 1001 and 1500 euros per month, there are 21.3% of respondents, in the category between 1501 and 2000 euros, monthly 12.8% of respondents are in the category, in the category between 2001 and 3000 Euros of monthly income is accounted for by 4.3% of respondents, while 10.6% of respondents live in households with revenues of more than 3000 euros, while 2.1% of respondents said they were not familiar with this information. Observing the number of household members, it was shown that 14.9% of the respondents live independently, with 34% of respondents demonstrating that they live in a two-member household, 19.2% live in three-member households, 23.4% in four-member households, 2.1% live in a five-member household while 6.4% of the respondents live in a household with over five members.

Regarding the division of respondents according to how many members of their households earn income, 34% of respondents show that only one member earns income; in 57.5% of respondents two members earn income; in 6.4% of respondents, three members of the household earn income, in households in which four members earn income 2.1% of respondents live.

RESULTS AND DISCUSSION

With the assertion "*Supposing me, my case encourages and encourages"* the majority of respondents (48.9%) pointed out their disagreement, while the *"Supposed accepts the suggestions I give*" most of them agree (55.3%). Further, 42.5% of the respondents consider that the "*Superior with their activities promotes team work*", while 42.6% disagreed with the above, and the majority of those surveyed (46.8%)

think that their superiors create a good working atmosphere. With the assertion "*We have good relations between different organizational units of the company"*, the majority of respondents agreed (46.8%), and 44.7% of them think that the management takes care of the regular maintenance of fixed assets.

Table 2

Opinion of the respondents on the business of the company – five-step scale of Likert type

	1	2	3	4	5	BO
1. The superiors are encouraging and encouraging with my example	19.1%	29.8%	12.8%	21.3%	14.9%	2.1%
2. The assumed acceptance of the suggestions I give	14.9%	14.9%	14.9%	34.0%	21.3%	/
3. Executed by his activities, he improves teamwork	21.3%	21.3%	12.8%	25.5%	17.0%	2.1%
4. Pretpostavljeni stvara dobru radnu atmosferu	19.1%	19.1%	12.8%	25.5%	21.3%	2.1%
5. Superior creates a good working atmosphere	8.5%	17.0%	27.7%	31.9%	14.9%	/
6. The management takes care of the regular maintenance of fixed assets	14.9%	21.3%	19.1%	21.3%	23.4%	/
7. We are honest with business partners and we adhere to all agreements	10.6%	12.8%	10.6%	34.0%	29.8%	2.1%
8. Clients are happy with work with us and their expectations are fulfilled	8.5%	6.4%	21.3%	42.6%	21.3%	/
9. Our company rational uses energy, saves water, electricity, oil, gas ...	8.5%	19.1%	27.7%	27.7%	17.0%	/
10. Our company takes care of the environment and adheres to environmental standards	12.8%	21.3%	21.3%	25.5%	19.1%	/
11. For carrying out activities in my job I have precisely written instructions	19.1%	23.4%	23.4%	23.4%	8.5%	2.1%
12. Occasionally they check me for doing the work according to the established rules	12.8%	19.1%	25.5%	25.5%	14.9%	2.1%
13. Our company performs measurements and analyzes of the satisfaction of business partners	23.4%	12.8%	25.5%	25.5%	10.6%	2.1%
14. Our company has a good image with clients, partners and the public	12.8%	4.3%	25.5%	29.8%	25.5%	2.1%
15. We regularly meet the goals of improving the quality of products and services	12.8%	8.5%	27.7%	27.7%	21.3%	2.1%

*Source: Research by the author; * 1-I do not agree completely, 2-I do not agree, 3-I'm not sure, 4-I agree, 5-I agree completely, BO-no answer.*

Most respondents (63.8%) agree with the statement "*We are honest with business partners and we adhere to all agreements"*, and most of them (63.9%) agreed with the statement "*Clients are satisfied with work with us and their expectations are fulfilled*". Further, 44.7% of the respondents consider their company to consume energy rationally, saving water, electricity, oil, gas etc., while, 44.6% agree that their company is taking care of the environment and adhering to environmental normi.

The respondents mostly disagree (42.5%) with the statement "*In order to perform activities in my job, I have precisely written instructions*", and 40.4% of the respondents consider that they periodically check whether they perform the jobs according to the established rules. With the statement *"Our company conducting measurements and analyzes of business partner satisfaction*", 36.2% disagree, while 36.1% of respondents agreed with the mentioned. More than half of those surveyed (55.3%) think that their company has a good image with clients, partners and the public, while 49% agree that their company regularly meets the goals of improving the quality of products and services.

The results show that the respondents most agree with the claims "*The clients are satisfied with the work with us and their expectations are fulfilled"* (3.62), then with the statement "*We are honest with business partners and we abide by all the agreements"* (3.61). On the other hand, the respondents least agree with the claims *"I have precisely written instructions"* (2,78) for carrying out activities in my work, and the *"Superior me encourages and encourages me"* (2,83).

Figure 1. The average assessment of the respondents' opinion

Source: Research by the author

T Test

The T test examined whether there was a difference between respondents of different sexes in responses to dependent variables in which the opinion of the respondents was assessed about the impact of the activities assumed on their work and the work of other employees in their company, the opinion on clients' satisfaction with the work of their company, as well as the opinion on the rational use of natural resources by their company. The T-test shows that respondents differ in terms of the kind of service they provide to clients and whether they meet their expectations, t

(109,538) = 2.23, p <.05. It is shown that men (M = 3.77) are more satisfied than women (M = 3.35) in terms of the opinion that clients are satisfied with their work. No statistically significant differences were found for the evaluation of other dependent variables.

MULTIPLE REGRESSION

Multiple regression was examined whether, based on the combination of the predictor, which includes gender, age, level of education, monthly personal income, monthly income of the household, number of household members and the number of household members who generate income, can predict the degree of opinion of the respondents on the influence of the activities assumed on their work and the work of other employees in their company, the opinion on clients' satisfaction with the work of their company, as well as the opinion on the rational use of natural resources by their company.

The results show that the opinion of the respondents that the superiors, encouraged by their example, encourage and stimulate can statistically significantly predict this combination of predictors:

$$R^2 = .272, F (7.176) = 9.409, p <.01 \quad (1)$$

and as individual predictors, monthly personal income is calculated $\beta = .644$, $t = 5.832$, $p <.01$ and the number of household members $\beta = .182$, $t = 2.080$, $p <.05$. The results show that respondents with higher incomes and a larger number of household members are more likely to agree that they are encouraged and encouraged by their superiors.

When it comes to the assumed acceptance of employee suggestions, the results show that this combination of predictors can be foreseen as follows:

$$R^2 = .253, F (7.180) = 8.689, p <.01 \quad (2)$$

and as a single significant predictor, the monthly personal income is determined $\beta = .463$, $t = 4.242$, $p <.01$. Based on the results, it can be concluded that respondents with higher personal income are more likely to think that the superiors accept the suggestions they give.

Statistically significant forecasting was also obtained for the opinion that the superiors by their activities improve team work:

$$R^2 = .230, F (7.176) = 7.523, p <.01 \quad (3)$$

As individual significant predictors, monthly personal income is determined: $\beta = .325$, $t = 2.753$, $p <.01$ and the number of household members $\beta = .195$, $t = 2.083$, $p <.05$, which means that respondents with higher incomes and a larger number of household members, to a greater extent think that the superiors, by their activities, improve teamwork.

When it comes to the opinion that the superior creates a good working atmosphere, the results obtained show that it can also be predicted by this combination of predictors:

$$R^2 = .189, F (7.176) = 5.851, p <.01 \quad (4)$$

As a single significant predictor, the monthly personal income was calculated $\beta = .464$, $t = 3.770$, $p <.01$, which means that respondents with higher incomes more believe that the superior creates a good working atmosphere.

It is shown that statistically significant can also be anticipated and the opinion of the respondents on the good relations between different organizational units of the company:

$$R^2 = .202, F(7.180) = 6.495, p < .01 \quad (5)$$

and as significant individual predictors, the sex $\beta = .372$, $t = 2.142$, $p < .05$, the age of the respondent $\beta = .160$, $t = 2.012$, $p < .05$, monthly personal income $\beta = .204$, $t = 2.106$, $p < .05$, monthly household income $\beta = .191$, $t = 2.551$, $p < .05$ and the number of household members $\beta = .178$, $t = 2.313$, $p < .05$. Based on the results, it can be concluded that older women with higher monthly personal income and household income and a larger number of household members consider that there are good relationships between different organizational units of the company in which they are employed in relation to other categories of respondents.

A statistically significant forecast was also obtained for the opinion that the management takes care of the regular maintenance of fixed assets:

$$R^2 = .253, F(7.180) = 8.725, p < .01 \quad (6)$$

and as a single significant predetermined monthly personal income $\beta = .447$, $t = 3.999$, $p < .01$, which means that respondents with larger personal income consider that the management is taking care of the regular maintenance of the mentioned funds.

This combination of predictors proved to be statistically significant for predicting the sincerity towards business partners and adhering to all arrangements:

$$R^2 = .178, F(7.176) = 5.456, p < .01 \quad (7)$$

and as a single significant predetermined monthly personal income $\beta = .453$, $t = 3.995$, $p < .01$. Based on the results, we can conclude that respondents with higher monthly personal income, in relation to other categories of respondents, consider that their company is honest with business partners and that they comply with all agreements.

When it comes to thinking about customer satisfaction by working with their company and meeting their expectations, the obtained results show that it can also be predicted by this combination of predictors:

$$R^2 = .306, F(7.180) = 11.313, p < .01 \quad (8)$$

and as individual significant predictors, half of the subjects were selected $\beta = -.527$, $t = -3.318$, $p < .01$, age of subjects $\beta = .250$, $t = 3.443$, $p < .01$, degree of professional change $\beta = .276$, $t = 2.357$, $p < .05$ and monthly personal income $\beta = .300$, $t = 3.384$, $p < .01$. Based on the results, it can be concluded that older educated men with higher personal income are more likely to think that clients are satisfied with work with their company and that they meet all the expectations of clients, as is the case with other categories of respondents.

The opinion that the company rationally consumes energy, saves water, electricity, oil, gas ... can also be predicted with this combination of predictors:

$$R^2 = .255, F(7.180) = 8.816, p < .01 \quad (9)$$

As individual significant predictors, half of the respondents are selected. $\beta = .359$, $t = 2.082$, $p < .05$, age of subjects $\beta = .250$, $t = 3.170$, $p < .01$, monthly personal income $\beta = .323$, $t = 3.364$, $p < .01$, monthly household income $\beta = .161$, $t = 2.173$, $p < .05$ and the number of household members $\beta = .185$, $t = 2.425$, $p < .05$

. Based on the results, it can be concluded that older women, with higher personal income and household income and a larger number of household members, consider that their enterprise rationally consumes natural resources, as is the case with other groups of respondents.

When it comes to thinking that the company in which they work is taking care of the environment and adhering to environmental norms, the results show that it can also be predicted by this combination of predictors:

$$R^2 = .341, F(7.180) = 13.315, p < .01 \quad (10)$$

and as individual significant predictors, the age of the respondents is $\beta = .352$, $t = 4.334$, $p < .01$, monthly personal income $\beta = .383$, $t = 3.864$, $p < .01$ and monthly household income $\beta = .176$, $t = 2.293$, $p < .05$. The obtained results show that older respondents with higher monthly personal income and household income consider that their company takes care of the environment and adheres to environmental norms, rather than other categories of respondents.

Statistically significant this combination of predictors has also been shown when it comes to respondents' opinion that there are precisely written instructions for carrying out activities in their work:

$$R^2 = .148, F(7.176) = 4.367, p < .01 \quad (11)$$

and as individual significant predictors, half of the respondents were selected: $\beta = -.473$, $t = -2.422$, $p < .05$ and the degree of professional behavior of the respondents $\beta = .563$, $t = 3.921$, $p < .01$. Based on the results, it can be concluded that more educated women are more likely to think that they have precisely written instructions for carrying out activities in their work, than with other categories of respondents.

This combination of predictors proved to be statistically significant and when it comes to respondents' opinion that they periodically check whether they perform tasks according to established rules:

$$R^2 = .176, F(7.176) = 5.382, p < .01 \quad (12)$$

and as individual significant predictors, the age of the respondents was determined $\beta = .377$, $t = 4.283$, $p < .01$, the professional preparation of the respondents $\beta = -.305$, $t = -2.150$, $p < .05$, monthly personal income $\beta = -.216$, $t = -2.011$, $p < .05$ and monthly household income $\beta = .167$, $t = 2.010$, $p < .05$. The results show that older respondents, lower education, lower personal income and higher household income are more likely to consider them periodically to check whether they perform jobs according to established rules, than other groups of respondents.

It is shown that statistically significant can also be anticipated and the opinion of the respondents on whether their company performs measurements and analyzes of the satisfaction of business partners:

$$R^2 = .272, F(7.176) = 9.375, p < .01 \quad (13)$$

and as individual significant predictors, the age of the respondents was selected $\beta = .238$, $t = 2.713$, $p < .01$, the professional qualification of the respondents $\beta = .686$, $t = 4.859$, $p < .01$ and monthly personal income $\beta = .262$, $t = 2.448$, $p < .05$. Based on the results, it can be concluded that older, more educated respondents with higher monthly personal income are more likely to agree that their company performs

measurements and analyzes of the satisfaction of business partners, than with other categories of respondents. When it comes to the opinion of the respondents that their company has a good image with clients, partners and the public, the results show that it can also be predicted by this combination of predictors:

$$R^2 = .267, F(7.176) = 9.171, p < .01 \quad (14)$$

and as individual significant predictors, half of the respondents were selected $\beta = -.382$, $t = -2.061$, $p < .05$, the professional qualification of the respondents $\beta = .526$, $t = 3.857$, $p < .01$ and monthly personal income $\beta = .326$, $t = 3.154$, $p < .01$. The obtained results show that more educated men with higher personal monthly income more believe that their company has a good image with clients, partners and the public, than other groups of respondents. The aforementioned combination of predictors proved to be statistically significant and for predicting the opinion of the respondents on the regular fulfillment of the goals of improving the quality of products and services of their company:

$$R^2 = .263, F(7.176) = 8.984, p < .01 \quad (15)$$

As individual significant predictors, half of the respondents were selected: $\beta = -.437$, $t = -2.359$, $p < .05$, the professional qualification of the respondents $\beta = .532$, $t = 3.910$, $p < .01$ and monthly personal income $\beta = .209$, $t = 2.029$, $p < .05$, which means that more educated men with higher personal income are more likely to agree that their company regularly meets the objectives of improving the quality of products and services, than other categories of respondents.

On the basis of the obtained results, it is concluded that this linear combination of predictors proves to be significant for predicting all the dependent variables by which we examined the opinion of the respondents about the impact of the activities assumed on their work and the work of other employees in their company, the opinion of the respondents on customer satisfaction with the work of their company, and an opinion on the rational use of natural resources by their company.

CORRELATION

Using Pirson's linear correlation coefficient, the interrelation between the dependent variables was examined to examine the opinion of the respondents about the impact of the activities assumed on their work and the work of other employees in their company, the opinion on clients' satisfaction with the work of their company, and the opinion on the rational use of natural resources by the their company. The obtained results of the correlation matrix, indicated in *table 2*, show that the highest degree of dependence is found between the assertions: *the Supporter, by his example, encourages and motivize me,* and *the Superior with its activities improves team work* ($r = + 0{,}928$, $p < .01$), which means that what respondents more agree with the statement that the superiors encouraged and encouraged them by their example; they agree more with the statement that the superiors, by their activities, improve teamwork and vice versa. The results show that a very high degree of dependence is also found between the following variables: *Superior creates a good working atmosphere*, and *Superior with its activities improves team work* ($r = + 0{,}894$, $p < .01$). *The Superior creates a good working atmosphere and the Superior me*, by my example, encourages and ($r = + 0{,}866$, $p < .01$), *the Superior creates a good working atmosphere,* and *the Presumed accepts the suggestions that I give* ($r = + 0{,}866$, p

<.01), *the Supposed accepts the suggestions I give* and *the Superior with my activities improves team work* = + 0,860, p <.01), The supporter, by my example, encourages and motivize me, and The Superior accepts the suggestions I give (r = + 0,851, p <.01). We are honest with business partners and we abide by all the agreements and the Clients are satisfied with the work with us and their expectations are fulfilled (r = + 0,832, p <.01); The management takes care of the regular maintenance of fixed assets and we are honest with business partners and we adhere to all agreements (r = + 0,830, p <.01); We have good relationships between different organizational units of the company and the Management takes care of the regular maintenance of fixed assets (r = + 0,828, p <.01); Our company has a good image with clients, partners and the public. We regularly meet the goals of improving the quality of products and services (r = + 0,827, p <.01); Clients are satisfied with working with us, and their expectations are fulfilled and Our company has a good image with clients, partners and the public (r = + 0,822, p <.01).

Table 3

Correlation matrix

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	1	.851**	.928**	.890**	.649**	.599**	.523**	.485**	.461**	.490**	.472**	-.229**	.226**	.435**	.385**
2		1	.866**	.860**	.715**	.672**	.654**	.561**	.410**	.437**	.450**	-.173*	.191**	.520**	.471**
3			1	.894**	.710**	.611**	.546**	.459**	.423**	.414**	.494**	-.179*	.134	.392**	.367**
4				1	.724**	.654**	.578**	.556**	.348**	.389**	.450**	-.236**	.131	.496**	.455**
5					1	.828**	.755**	.658**	.410**	.514**	.462**	.042	.220**	.641**	.580**
6						1	.830**	.726**	.423**	.662**	.421**	-.033	.390**	.750**	.666**
7							1	.832**	.510**	.693**	.483**	.076	.388**	.754**	.732**
8								1	.494**	.699**	.596**	.047	.484**	.822**	.737**
9									1	.762**	.326**	.269**	.455**	.517**	.517**
10										1	.420**	.085	.578**	.666**	.655**
11											1	.071	.350**	.410**	.378**
12												1	.204**	-.049	.192**
13													1	.679**	.696**
14														1	.827**
15															1

Source: Research by the author;

** p <.05*

*** p <.01*

CONCLUSIONS

The lack of knowledge, underdeveloped managerial skills and managerial skills in companies in the tourism industry, as well as the lack of experience in solving unstructured problems, are an additional problem that burdens the tourist and overall domestic economy in the final phase of transition, which should mark a radical turn and a real turning point in future development domestic economy and its stakeholders. In order for this turnaround to be achieved by domestic organizations and their management, professional assistance is needed in knowledge, information and the development of new skills and communication skills with employees in enterprises.

Under such circumstances sociological factors are of great importance because people have the same psychological needs that change under a strong influence - culture, subculture, social class, family, etc. The behavior of employees and their opinion on the business of a company is influenced by other personality formed through culture, subculture, social class, reference groups and family, as well as values that employees adopt and nurture through various activities, interests and

opinions. At the same time, demographic factors relate to the size, distribution and development of certain groups of people with different characteristics.

The general conclusion of the research is that older respondents, more educated and with higher personal income, have more affirmative opinion on the business of the company viewed through the prism: the opinions of the respondents about the influence of the activities assumed on their work and the work of other employees in their company, opinions on customer satisfaction with the work of their company, and an opinion on the rational use of natural resources by their company. Also, as respondents more agree with the statement that the superiors encouraged and encouraged them by their example, they agree more with the assertion that the superiors enhance their teamwork and vice versa.

Changes in the socio-demographic environment can lead to the appearance of business opportunities or threats by direct impact on markets or market activities. The market is a group of people or organizations with common needs or problems, with money that can be used to meet their needs or solve problems and with sufficient authority to make decisions about spending the funds. Concrete markets can be defined at several different levels. Changes in the socio-demographic environment can reduce or increase some markets, and sometimes create new markets. Market opportunities usually arise when markets are rising or when new markets appear. An increase in the number of residents, for example, an increase in average income and a lower interest rate represent business opportunities. Social changes, such as a larger number of employed women and a larger number of single mothers, can influence who makes purchasing decisions. These and other trends can also lead to the emergence of new business opportunities due to the need for different types of products and services.

Acknowledgements

The author(s) thank the management of all the hotels in Belgrade, as well as their employees who accepted the participation in the research and made a certain contribution.

References:

1. George Assaf, Mike Tsionas (2018). Measuring hotel performance: Toward more rigorous evidence in both scope and methods. Tourism Management, Volume 69, December 2018, Pages 69-87
2. Abby M. Brooks (2007). It's All About The Motivation: Factors That Influence Employee Motivation In Organizations, Doctoral dissertations, University of Tennessee, Knoxville.
3. Albayrak, T., Caber, M., (2018). Examining the relationship between tourist motivation and satisfaction by two competing methods, Tourism Management, Volume 69, December 2018, Pages 201-213.
4. Anna Koens, Roy C. Wood (2017). An analysis of international employment levels in hospitality occupations using secondary statistics, International Journal of Tourism Research, First published: 12 April 2017, https://doi.org/10.1002/jtr.2122
5. Bartel, A.P., (1994). Productivity gains from the implementation of employee training programs. Industrial Relations 33, 411–425.
6. Berkowitz, E. N., Kerin, R.A., Hartley, S.W., Rudelius, W. (2000). Marketing. Boston, MA: McGraw-Hill.

7. Cho, S., Woods, R.H., Jang, S.C. (Shawn), Erdem, M., (2006), Measuring the impact of human resource management practices on hospitality firms' performances, International Journal of Hospitality Management. Volume 25, Issue 2, June 2006, Pages 262-277.
8. Ciobanu, T., Rios-Martin, C., (2019). Hospitality innovation strategies: An analysis of success factors and challenges, Tourism Management, Volume 70, February 2019, Pages 218-229
9. Dai, Y-D., Zhuang, L-W., Huan, C-T., (2019), Engage or quit? The moderating role of abusive supervision between resilience, intention to leave and work engagement, Tourism Management, available: https://doi.org/10.1016/j.tourman.2018.07.014
10. Djordjevic Boljanovic, J., Dobrijevic, G., Cerovic, S., Alcakovic, S. and Djokovic, F., (2018). Knowledge-Based Bioeconomy: The Useof Intellectual Capital in Food Industry of Serbia. Amfiteatru Economic, 20(49), pp. 717-731.
11. Djuričin, D. (2006). Tranzicija, stabilizacija i održivi razvoj: Perspektiva Srbije. Uvodni referat, Miločerski ekonomski forum 2006: Evropski prioriteti i regionalna saradnja, Savez ekonomista Srbije, Miločer.
12. Dobson, A. (1996). Environment Sustainabilities: An Analysis and a Typology. Environmental Politics, 5(3), 401-428.
13. Elkington, J. (1998). Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business. Gabriola Island, BC Canada: New Society Publishers.
14. Frank Micheel, Juliane Roloff, Ines Wickenheiser (2010), The Impact of Socioeconomic Characteristics on Older Employees' Willingness to Continue Working in Retirement Age, Comparative Population Studies, Vol 35, No 4 (2010).
15. Gashi, Lj.M., Požega, Ž., & Crnković, B., (2017). Employees' individual values as a source of human capital, Economic Research-Ekonomska istraživanja, 30:1, 1057-1072, DOI: 10.1080/1331677X.2017.1314788
16. J. Bruce Tracey, Sean A. Way (2011). Making the Most of Your Human Capital, available: http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/1017(20.09.2018)
17. Janićijević, N. (1997). Organizaciona kultura: kolektivni um preduzeća. ULIXES, Novi Sad, Ekomomski fakultet, Beograd.
18. Jobber, D., Fahy, J. (2006). Osnovi marketinga. Redaktor srpskog izdanja: Prof. dr Hasan Hanić, Beogradska bankarska akademija, Data status, Beograd.
19. Kaplan, R. and D.P. Norton (1992). The Balanced Scorecard Measures That Drive Performance. Harvard Business Review, January-February, 71-79.
20. Kotler, P. (1992): It's Time for Total Marketing. Business Week ADVANCE Executive Brief, Vol. 2.
21. Lochan Dhar, R., (2016). Ethical leadership and its impact on service innovative behavior: The role of LMX and job autonomy, Tourism Management, Volume 57, December 2016, Pages 139-148
22. M.J. Nieto, L. Santamaría (2010). Santamaría Technological collaboration: Bridging the innovation gap between small and large firms, Journal of Small Business Management, 48 (1) (2010), pp. 44-69.
23. Mihailović, B., Paraušić, V., Hamović, V. (2007). Ekološki menadžment konsalting i zaštita sredine, Ekonomika poljoprivrede. Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, broj 1/2007, 91-99.
24. Mihailović, B., Paraušić, V., Simonović, Z. (2007). Analiza faktora poslovnog ambijenta Srbije u završnoj fazi ekonomske tranzicije. Monografija. Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd.
25. Milisavljević, M. (2002). Savremeni strategijski menadžment. Institut Ekonomskih Nauka, Beograd.
26. Nonaka, Ikujiro & Takeuchi, H. (1995). The Knowledge Creating Company. Oxford University Press, New York 1995.
27. Ovidiu-Iliuta Dobre (2013). Employee motivation and or ganizational performance, Review of Applied Socio- Economic Research, (Volume 5, Issue 1/ 2013), pp. 53

28. Petković, V. (1996). Socilogija rada. Ekonomski fakultet. Univerzitet u Beogradu.
29. Rodriguez-Giron, S., Vanneste, D., (2018). Social capital at the tourist destination level: Determining the dimensions to assess and improve collective action in tourism, Tourist studies, August 1, 2018, https://doi.org/10.1177/1468797618790109
30. Sebastian, V., Felix, M., Yvette, R., (2013), Tourism Destination Competitiveness: The impact of Destination Resources, Support Services and Hunman Factors, available: https://www.researchgate.net/publication/326320190 (19.09.2018)
31. Semenčenko, D. (2003). Analiza obučenosti menadžera u Srbiji. Marketing. Časopis za marketing teoriju i praksu. InermaNet, Beograd 2003, broj 2, 106-109.
32. Stephen A. Furlich (2016). Understanding employee motivation through managerial communication using expectancy-valence theory, Journal of Integrated Social Sciences, 2016-6(1): 17-37
33. Todorović, J. (2003). Strategijski i operativni menadžment. Konzit, Beograd.
34. Todorović, J., Đuričin, D., Janošević, S (1998). Strategijski menadžment, drugo izdanje. Institut za tržišna istraživanja, Beograd.
35. Van Der Gaag M., Webber M. (2008) Measurement of Individual Social Capital. In: Kawachi I., Subramanian S., Kim D. (eds) Social Capital and Health. Springer, New York, NY
36. Vicky Mellon, Bill Bramwell (2018). The temporal evolution of tourism institutions, Annals of Tourism Research, Volume 69, March 2018, Pages 42-52.
37. Vinay Chaitanya Ganta (2014). Motivation in the workplace to improve the employee performance, International Journal of Engineering Technology, Management and Applied Sciences November 2014, Volume 2 Issue 6 ISSN 2349-4476221
38. Vujović Slavoljub, Spajić Jovan, Vukosavljević Dejan, (2011), Anatomizovanje turističke tražnje u svetlu ekonomskih zakonitosti, fenomena, efekata i paradoksa u potrošnji, Ekonomika Poljoprivrede 2011 (58) 4 (str: 563-576). YU ISSN 0352-3462. UDC: 338.486.1.02
39. Vujović, S., (2000). Finansiranje smeštajnih objekata u turizmu SRJ, magistarska teza, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu.
40. Vujović, S., Jovanović, Z., (2012): Development of tourism in western serbia. International Scientific Meeting, „Sustainable agriculture and rural development in terms of the republic of Serbia strategic goals realization within the danube region“ – preservation of rural values. Institute of agricultual economics, Belgrade, Serbia. ISBN 978-86-6269-018-0. Tara, 06-08. december 2012. godine. Page 1442-1461.
41. Vujović, S., Vujić, N., Jovnović, Z., Vuković, P., (2017): The effect of population socio-economic characteristics on tourism demand in Serbia: a survey, International Business Research Canada, Published by Canadian Center of Science and Education.
42. Vukadinović, P., (2014). Rešavanje problema preduzeća u restrukturiranju i neki mogući modaliteti razvojnog finansiranja u Srbiji, Ekonomski vidici, 2014, vol. 19, br. 4, str. 423-436.
43. Webster, Jr, F.E. (1992). The Changing Role of Marketing in the Corporations. Journal of Marketing, October, Vol. 56, 1-17.
44. Weibing Zhao, J.R. Brent Ritchie, Charlotte M. Echtner (2011). Social capital and tourism entrepreneurship, Annals of Tourism Research, Volume 38, Issue 4, October 2011, Pages 1570-1593
45. Zhou Li, Philippe Duverger, Larry Yu, (2018). Employee creativity trumps supervisor-subordinate guanxi: Predicting prequitting behaviors in China's hotel industry, Tourism Management 69 (2018) 23-37.

Akhundova A.G.
Doktor of philosophy (Ph.D), lecturer of the Department of World Economy
Baku State University, Azerbaijan

THE NATURAL RESOURCE POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY

Abstract. *The article discusses the natural resource potential of the Republic of Azerbaijan as one of the fundamental conditions that influence the development of tourism activities. The nature of Azerbaijan is very rich with its amazing natural, historical and cultural resources. Although for the development of tourism only a certain part of the territory of the republic is utilized.*

Keywords: *natural resources, resource potential, tourism, development of tourist activities.*

INTRODUCTION

In the study of the tourism industry, the main part is to define its resource potential. Often, tourism acts as a catalyst in the use of natural resources, as it draws into the economic turnover the previously unused natural resources, objects of cultural and historical heritage.

Under the Law of the Republic of Azerbaijan “On Tourism”, adopted on June 4, 1999, turist resources are defined as natural, historical, socio-cultural objects, as well as other tourist facilities that can satisfy the spiritual needs of tourists, promote the recovery and development of their physical strength [1].

Azerbaijan has great potential for the development of tourism. Our republic is rich in amazing natural, historical and cultural resources. The availability of natural resources such as soil, lakes, sea, rivers, landscape, mountains, climate, flora and fauna is indeed one of the fundamental conditions that influence the development of international tourism.

But, unfortunately, today there are still no concrete results on issues regarding the potential of tourist resources in Azerbaijan. This is due to the fact that after the collapse of the Soviet Union, Azerbaijan lost at least one third of the most high-altitude, attractive, explored and available tourist resources: most of Nagorno-Karabakh, more than 20% of the territory of Azerbaijan with unique natural resources suitable for the intensive development of tourism, were occupied by the Republic of Armenia.

More than 927 libraries, 464 historical monuments and museums, more than 100 archaeological monuments, 6 state theaters and concert studios were destroyed in the territories of Azerbaijan that were occupied as a result of Armenian military aggression. More than 40 thousand valuable objects and rare exhibits have been stolen from the museums. So, after the complete destruction of the Kelbajar Historical-ethnography Museum, which contained rare historical exhibits, articles made of gold, silver and precious stones, hand-made carpets and other valuable items, were removed to Armenia. The fate of the Historical Museum" in Shusha, the Agdam Bread Museum, the Zangilan Museum of Stone Monuments turned out to be the same. It is practically impossible to determine the total value of these historical and

cultural objects plundered and destroyed by Armenians. The Republic of Armenia, grossly violating the provisions of the Hague Convention on the Protection of Cultural Property in the Event of Armed Conflict and the UNESCO Convention on the Means of Prohibiting and Preventing the Illicit Import, Export and Transport of Ownership of Cultural Property, is engaged in the looting of the cultural property of Azerbaijan [2]. Table 1 shows the occupied territories of Azerbaijan.

Table 1

The territory of Azerbaijan, occupied in 1988-1993

Name of place	Occupation date	Occupied area
Nagorny Karabakh: ▪ Shusha ▪ Khankendi ▪ Khojaly ▪ Askeran ▪ Khojavend ▪ Agdere ▪ Hadrut	**1988-1993**	4400 km2
Lachin	**May 18, 1992**	1875 km2
Agdam	**July 23, 1993**	1154 km2
Jabrail	**August 23, 1993**	1050 km2
Fuzuli	**August 23, 1993**	1112 km2
Gubadli	**August 31, 1993**	826 km2
Zangilan	**November 1, 1993**	707 km2
Kelbajar	**April 2, 1993**	1936 km2

Note: The table is compiled on the basis of data from Azerbaijan - Wikipedia (the date of circulation is October 2017).

Back in Soviet times, up to 50% of investments were invested in these regions annually in order to expand tourism infrastructure and the tourism industry. For example, the Istisu springs, located on the territory of the Kelbajar region, differed from others due to their gas and chemical composition, high temperature and a large volume of reserves. These waters had a therapeutic effect on external and internal human diseases. In the 80s, a large resort and a plant for the extraction of mineral water were built at the Istisu mineral springs. This plant produced 800 thousand liters of mineral water per day. In the village of Istisu (Kelbajar) during the USSR period there were popular sanatoriums - № 1 and 2, where 50 thousand people were treated and had a rest every year. Istisu mineral springs was one of the natural riches of Kelbajar, bringing great profits to the budget of the region. Shusha - amazingly beautiful walled city on the mountain. In the recent past, it was a resort city, a historical and architectural reserve. Today it is a ghost town. It is located on a high plateau (1400 m above sea level) in the center of Nagorno-Karabakh.

In fact, in the republic, there is no science-based system of analysis, protection and certification of tourist resources. The coordinated, systematic classification and the list of tourist resources are not approved, their qualitative and quantitative features are not standardized. And some of the unique tourist resources available in the Karabakh conflict zones are practically excluded from the list of tourist offers of Azerbaijan. The currently existing methods for assessing tourism resources characterize just some of their positive aspects.

Analyzing the tourist resources of Azerbaijan, it must be said that with favorable natural conditions, historical monuments and cultural sites, most of them are inferior to foreign standards in terms of availability, popularity, safety, level of service and price. The tourist service of our region is still uncompetitive with similar organizations of the tourist industry of foreign countries. That is why the population of Azerbaijan with average incomes prefer Turkey, Egypt, Cyprus, Greece, etc. for their holidays, thereby reducing the country's balance of payments.

Azerbaijan by its area is the largest of the states of the Transcaucasus - the area of the country is 86.6 thousand km², of which 11.5% is covered with forests, 1.6% is covered with water, 50.0% is arable land, 27.0% constitutes the pastures and 23.0% the other lands (146), i.e. 63.1% of the territory of Azerbaijan are not actually considered as a systematic resource potential of tourism.

According to the World Travel and Tourism Council (WTTC), in 2016, the share of tourism in the country's GDP amounted to 2 billion 285.3 million manats or 4.1% of the total GDP for the reporting period, which is quite a high figure for oil production country. According to the above-mentioned non-governmental structure, in the period 2017-2027 the share of tourism in GDP of Azerbaijan will grow by another 6.5%, reaching 4 billion 581.9 million, or 5.9% of GDP. In 2016 investments in the tourism and travel sector of Azerbaijan amounted to 479.5 million manats. In 2017, the volume of investments increased by 6.2%, and in the next 10 years it will increase by 4.9%, reaching the level of 825.1 million manats.

Azerbaijan is located on the western coast of the Caspian Sea, in the eastern part of the South Caucasus. Geographically, it is located at the crossroads of the two continents - Europe and Asia, which makes it appealing from the tourist business perspective. Azerbaijan is a surprisingly beautiful land of unique natural contrasts. The natural conditions of Azerbaijan are extremely diverse - from the warm and humid subtropics of the Lankaran and Talysh to the snowy high mountains of the Greater Caucasus. It has a unique geographical, climatic and geopolitical territory, where according to the Köppen climate classification, 9 out of 11 climatic zones can be found [3, p. 16]. Therefore, the animal and plant world are strikingly diverse.

The Arab geographers and travelers Ibn Khordadbeh (around 820 / 826-912 / 913), Abu-Ishaq Istakhri (820-934), the Iranian scientist Rashid ad din Fazlullah (1247-1318), the Azerbaijani scientist Mohammed Nakhchevani (the end of the 13th century - the 2nd half of the XIV century) and others wrote about the economy, the administrative division of Azerbaijan, the mountains and rivers, cities, the distance between them, the trade routes etc. On the world map of the Venetian cartographer Fra Mauro (1459), on the maps of Alsharifi (1601), the German scientist and traveler Adam Olearius (1647), and also on the map "Eastern Transcaucasia and the Caspian Sea", compiled by order of Peter I (1720) and printed in 1723, the settlements of Azerbaijan, its lakes, rivers, etc. were indicated.

Azerbaijani geographer Abd ar-Rashid Bakuvii expressed his opinion on the climate of Azerbaijan, the nature of Baku, Haji Zeynalabdin Shirvani and Abbasgulu aga Bakikhanov on the geography of Azerbaijan. V.Abikh, I.Figurovky, A.Zakharov and others also contributed to the study of the territory of Azerbaijan [4].

Even in ancient times, Azerbaijan was known as a country - an important stopping on the Silk Road - the trade route that connected the East and the West.

Even in the Middle Ages, in Tabriz, Ganja, Nakhichevan, Ordubad, Sheki, Shamakha, Agsu, Baku and other regions of Azerbaijan there were hundreds of caravanserais offering their services to guests. And at the moment, the route along the Silk Road (Baku - Gabala - Sheki) is considered one of the most popular tourist destinations. Most of all, the tourists from Southeast Asia, Japan, Malaysia and South Korea prefer to travel along the Silk Road.

Currently, within the framework of the TACIS-TRACECA program (Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia) of the European Union, measures are being taken for the restoration of the Great Silk Road. This is of great importance not only for strengthening economic relations. In its turn, the Silk Road will contribute to the active revitalization of the tourism industry, with the accompanying infrastructure.

Azerbaijan has a great potential for the development of cultural, educational tourism, as there are more than 6,000 historical, architectural and cultural monuments in the country, some of which are UNESCO World Heritage Sites.

The main interesting places and sights of Azerbaijan are numerous palaces, monumental fortresses, mausoleums, mosques, houses of khans, museums, shopping malls and baths. These are the Shirvanshah's Palace (XV century) and the Maiden Tower (Giz Galasy, height 29.5 m., VII-XII centuries) which since 2000 are included in the UNESCO list, Icheri-Sheher (XII century) - the heart of the city , colorful Iranian district, embankment (one of the most beautiful in the world), Seyid Yahya Bakuvi Mausoleum, Caravanserais - Multani (XV century), Bukhara (XV century), Mollahana (XIII century), numerous mosques - Muhammad ibn Abu - Bakr ("Synykh-Gala", 1078-79 - the oldest building of the city), Mirza-Ahmad (1345), Molla-Ahmad (XIV century), Juma (XV-XX centuries), Tuba Shahi (XVV.) “Atashgah” - the Temple of Fire (XVII-XVIII centuries), the Cathedral of the Holy Myrrh-Bearers of the Russian Orthodox Church, Sabail Castle (1232), Ramana Castle (XVI century), Mardakan Fortress (middle of the XIV century), Shih Fortress (XVI century), Gobustan, where there are images of the Stone Age and many rock paintings (in 2007 was included in the UNESCO World Heritage List), Khudaferin Bridges, historically connecting the north of Azerbaijan with the south, are located in the Jabrail region, currently under Armenian occupation, the Azykh cave, the Palace of Shaki Khans (in 2001 was included in UNESCO list), Khinalig village - Guba, Lahij village - Ismailli region, village of Kish - Shaki region, the National Museum of Art, National Museum of the History of Azerbaijan, unique Azerbaijan Carpet Museum, folk arts and crafts etc.

The UNESCO list of masterpieces of intangible cultural heritage includes: Azerbaijani mugham, art of Azerbaijani ashugs, traditional art of weaving Azerbaijani carpets, craftsmanship and the performance art of Tar (Azerbaijani instrument), Chovgan - traditional sporting team game on Karabakh horses, traditional art of making and wearing women's silk headscarf - kelaghayi and its symbolism [5].

It is also necessary to mention the famous Shamakha Astrophysical Observatory (ShAO) named after Nasreddin Tusi, which is located in the village of Pirkuli of Shamakha city. This is exactly where the first of the largest telescopes of the former USSR was created.

On the territory of Azerbaijan, you can see all kinds of relief: mountains, lowlands, plains, and valleys. About half of the territory of Azerbaijan is occupied by mountains. In the north - the Caucasus ridge, in the middle part - the Kura-Araz lowland, in the southeast - the Talysh mountains and the Lankaran lowland, which has a fruitful impact on the development of all types of tourism.

Azerbaijan is washed by the Caspian Sea - the greatest and largest lake in the world: the area of which is 380000 km². There the beach season begins in April and ends at the end of October. These are excellent conditions for the development of recreational and beach tourism. All rivers of Azerbaijan flow into the Caspian Sea. There are up to 1250 small rivers in Azerbaijan. Most of the rivers belong to Kura River basin - the largest river in the Caucasus (1515 km long, area - 188 thousand km). Some of them flow directly into the Kura, others into its tributary Araz - the second largest river of Azerbaijan (1,072 km long), the others directly into the Caspian Sea [6].

The mountainous and lowland lakes are the wonderful decoration of the Azerbaijani land: Tufan (Greater Caucasus), Alagol, Goygol, Maralgol, Zaligol, Karagol (Lesser Caucasus) - in total about 250 lakes. All of them are located in favorable climatic zones of the republic, which contributes to the rapid development of the tourism industry in these regions.

The nature of Azerbaijan is very rich. Today, there are 13 natural reserves, 6 national parks and 21 state game reserves in its territory. Even unique forests of the Cenozoic era which you will not see anywhere else in the world have survived throughout the country. Reserves such as Kyzylagach, Zakatala and Shirvan are also of international importance. The Hirkan reserve protects relic vegetation in the Talysh mountains and Lankaran lowlands. Turianchay reserve protects the famous Eldar pine. The natural complexes of the eastern part of the Greater Caucasus are protected by the Ismayilli reserve, and one of the most beautiful lakes in the world - Goygol and the surrounding natural complexes of the Lesser Caucasus are protected by the Goygol reserve [6]. And Gobustan Reserve is a natural, historical and archaeological heritage site of UNESCO. A huge collection of rock paintings relating to the III-II millennia BC and ancient sites of people were found in Gobustan. At present, the total area of natural reserves, national parks and state game reserves occupy about 600,000 hectares, or 6.9% of the territory of Azerbaijan.

In Azerbaijan, you can find a big number of (over 1000) medicinal, mineral and thermal waters, mud and oil for treatment, which are scattered throughout Guba, Shamakha, Ismailli, Shaki - Zakatala, Nakhichevan and Ganja regions. Very valuable mineral waters are widespread in the territory of the Nakhichevan Autonomous Republic, which accounts for 60% of the mineral water resources of the whole of Azerbaijan. It is not by chance that Nakhichevan is called a natural mineral water museum. The mineral waters of Nakhichevan - “Badamli”, “Sirab”, “Vaykhir”, “Gulustan” are known all over the world. Are not they the perfect conditions for the development of health tourism?

In addition, unique salt caves are located in the Nakhichevan Autonomous Republic of Azerbaijan, which successfully helps to get rid of diseases of the respiratory organs. The physiotherapy center has underground and aboveground parts. Aboveground is located in Duzdag on the territory of the hotel "Duzdag", and

the underground part is located in a mountain at a depth of more than 300 meters. Foreigners, as well as people from all over the country, come to the Physiotherapy Center "Duzdag" of the Nakhichevan Autonomous Republic. The center successfully receives guests from Russia, Georgia, Turkey, Iran, Central Asia, etc.

Also, there are about 800 mud volcanoes in Azerbaijan, which makes it the first in the world in the number of mud volcanoes. In other words, there are all the necessary conditions for rest and treatment. Among the natural healing resources in Azerbaijan, there are such types of resorts as balneological, climatic, therapeutic mud treatment and treatment with Naftalan oil. Only in the city of Naftalan, there are six sanatorium and health centers offering treatment to tourists from different countries.

Great conditions for ecotourism are created on a relatively small territory of Azerbaijan. The western border of Azerbaijan - the mountains of the Lesser and Greater Caucasus, thanks to the natural complexes of Kyzylkaya, Shahdag, Bazarduzu, Bazaryurd, Tufanly, rising almost 5 thousand meters above sea level, contribute to the development of such extreme types of tourism as rock climbing, mountaineering, etc.

There are not only rare historical sights on the Absheron Peninsula, but also rich fauna and flora. Here, people are engaged in viticulture, in the cultivation of melons and gourds, as well as in the cultivation of saffron - a unique spice combining lots of healthy properties. This is the most unique herbal medicine and the most expensive spice on the earth.

Therefore, analyzing all the above, we can state that Azerbaijan indeed has a huge tourist resource potential. Though for the development of tourism only a certain part of the territory of the republic is utilized, where tourist resources are widely available, popular, convenient, comfortable, attractive and effective.

References:

1. Law of the Republic of Azerbaijan “On Tourism” dated July 27, 1999
2. The territory of Azerbaijan. http: //wiki.syktsu. ru / index.php /
3. Atlas of the Azerbaijan SSR. Main Department of Geodesy and Cartography - Moscow, 1979.
4. https://aristokrattour.com/ru/natural-monuments-attractions-azerbaijan
5. List of intangible cultural heritage in Azerbaijan. / Ru. wikipedia. org / wiki
6. Geography of Azerbaijan. https: // ru. wikipedia. org / wiki /Azerbaijan

Baimbetova Assel B.,
As.professor, cand.Sc (Ec.)
Eurasian national university named by Gumilyov, Kazakhstan
Seitova Raushan
Doctoral student
Almaty technological university, Kazakhstan

FEATURES OF DEVELOPMENT OF RESTAURANT NETWORK IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract. *The restaurant business is the organization of a specific type of service that satisfies the client's need for quality nutrition in a specially designated place, offers a specific list of additional services (music, entertainment) in accordance with the type of institution and meets all sanitary and hygienic requirements and legislation. The restaurant business, like any other, requires the compilation of a business plan, management, marketing research, and the development of its own development strategy. Restaurant profile is developed, taking into account the features of potential visitors.*

Key **words:** *Restaurant industry, customer network, products, menus, catering*

The restaurant industry is one of the promising areas of economic development in many countries due to its high percentage of profitability and rapid return on investment in the restaurant business.

The restaurant industry is one of the very specific sectors of the economy, which produces both tangible products, that is, the proposed range of products, and intangible products - service, leisure, entertainment.

The share of trade services, which includes the catering sector, amounted to 17.7% in 2013. According to official statistics, the annual turnover of restaurants in Kazakhstan in 2013 amounted to 0.7 billion us dollars, and the annual growth of turnover before the crisis period was about 37%. The payback period in this segment averages 3-4 years [1, p. 3].

At the same time, every year the restaurant business is developing very rapidly, resulting in a tough competition for visitors. This factor forces the owners to carefully make not only the style of the main activity and the concept of the restaurant, but also to think through the details that will give uniqueness and attract potential customers.

Effective operation of any restaurant depends on several fundamental factors. The restaurant, as well as any other complex system, begins with its concept and ends up with the control of the enterprise. The practical philosophy of the restaurant owner plays a major role, because thanks to him reveals the approach to business, determined by ethical and moral values that are implemented in the process of formation of the enterprise. The main idea of all founders of restaurant is defined by their credo which is aimed at the most correct satisfaction of needs of clients.

Today in the Republic of Kazakhstan there is an active development of the sphere of public catering. This process applies to almost everyone, as the users of catering services are mostly residents and guests of the city. For modern man life is simply unthinkable without a rest in a cozy restaurant or cafe. The services of restaurants and cafes during the working day are used by employees of many organizations and enterprises. An increasing number of people have recently chosen

restaurants of different levels and classes as a venue for banquets to celebrate any special events.

Catering, which is part of the share of trade services in the total GDP of Kazakhstan in 2013 amounted to 17.7%.

Many catering enterprises are developing very rapidly, as a result of which many other sectors of the economy of Kazakhstan are ahead in the dynamics of their growth. The annual turnover of restaurants of the Republic of Kazakhstan in 2013 amounted to about 780 million us dollars.

The payback period in public catering is on average three to four years.

Restaurants and cafes occupy a special place in the catering system. Restaurant business is a specific type of activity that contributes not only to meet the needs for quality food, but also provides quality service to visitors, thereby creating the best conditions for recreation.

Today, the restaurant business is considered to be one of the most quickly recouped areas of investment all over the world. Thus, relatively small capital costs for the establishment of a restaurant can pay off within 3-4 years. At the same time, the restaurant business is one of the most risky, because a mistake made only in one of the many key factors of success can cause a loss business as a whole. In modern conditions, the activity of the structures of the restaurant business is becoming more dynamic and has a significant impact on the functioning of the national economy.

Restaurant business is the sphere of the domestic economy, in which almost from the very beginning of economic reforms market relations have been fully manifested, and today it is the most profitable and developing, and, consequently, promising for investment and attractive for entrepreneurs segment of the Kazakhstan market of services.

Most of the failures in the retail sector, according to expert estimates, due to organizational and economic factors, among which are such as:

- market loss;
- insolvency of the clientele;
- lack of personal experience (incompetence or haphazard approach).

According to many restaurateurs, the most common causes of bankruptcy are:

1. Inefficient management is a rather banal reason, but it can not be excluded.

2. Lack of funds, that is, the restaurateur may run out of money before the restaurant will attract enough visitors and become profitable.

3. The bankruptcy of the restaurant can lead to changes in the routes of urban transport or the elimination of local Parking, various illegal actions of competitors.

The causes of bankruptcy of modern restaurants are very diverse, but in spite of that the restaurant business is developing, improving and achieving high results.

In the world market of restaurant business Europe occupies a leading position, which is considered to be the Birthplace of modern food enterprises, as well as the legislator of global trends in the restaurant business. It is the European restaurant business that is considered to be the most stable in the world, which certainly makes it an example to follow in the international restaurant market. In Europe, catering enterprises provided jobs for more than 8.5 million people and had an annual turnover of about 420 billion dollars. Europe's largest economies accounted for 89% of enterprises, 97% of jobs, and 97% of annual turnover in 2014 (Figure 1).

In the European food industry, one of the most popular destinations is the style of "fusion" or, in another way it is called, cross-cooking (from English. CCS - "crossroads"; cooking - "cooking").

In the restaurant business is also becoming diverse and the format of the food supply. In particular, popular tapas, a type of service where the table is served one huge plate at all, which is very well suited for a variety of business Lunches and promotes the rapprochement of people sitting at the table, as well as finger-food - buffet, where they eat only with their hands.

Fashion for a healthy lifestyle has also influenced the culture of nutrition, which has defined another global branch of the restaurant business - the use of healthy food, which has become one of the main requirements of today.

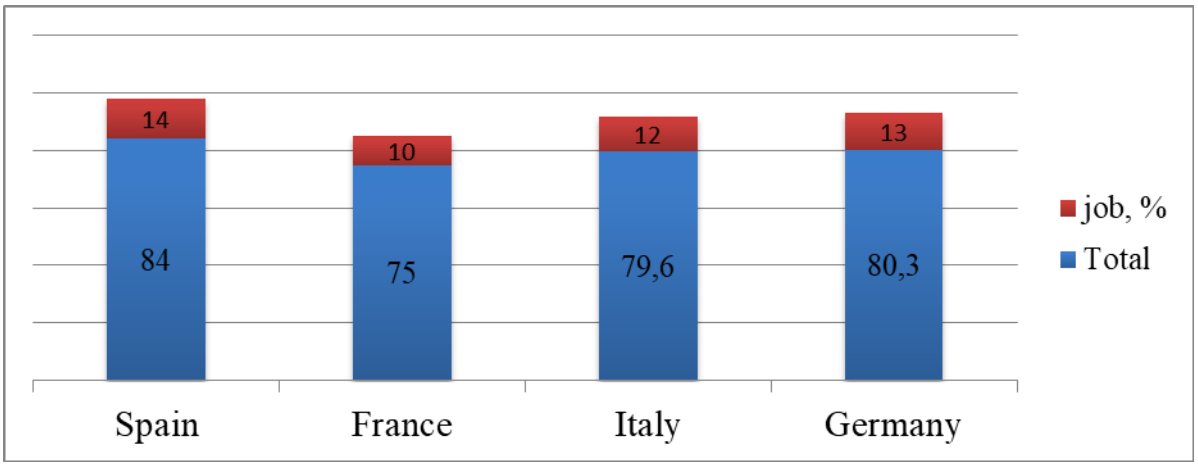


Figure 1. Annual turnover and jobs of catering enterprises of the largest European countries

Note – Calculated by the author on the basis of statistical data [3]

Analysis of the functioning of the restaurant market abroad made it possible to identify the following trends in its development in the current economic conditions:

1. The demand for healthy products has increased.
2. Diffusion of restaurant strategies is manifested in the spread of national culinary traditions around the world.
3. The specificity of restaurant services is manifested in the strengthening of the role of factors such as transparency, that is, the guarantee of the quality of product sources and the originality of handmade products.
4. Dynamic development of molecular cuisine.

Most local restaurants are opened at the expense of the owners or the money of investors for the future. So, often restaurateurs opening their business, enter into a partnership, where the partner-investor is responsible for the construction of the restaurant, and the restaurateur – for the filling of the menu and the kitchen. At the same time, investors often have special requirements for payback periods – up to 2 years. It is difficult to talk about the total volume of transactions in the restaurant market, as often most of them are closed, and the participants of the transaction prefer not to talk about the amount spent on open institutions. Moreover, if the restaurant "came" from abroad, it often requires a period of adaptation to the local market, which requires additional investments. The average cost of the restaurant is

determined by the calculation of equipment, furniture, prices per square meter of space and location in the city.

The development of the restaurant services market is largely determined by the modern type of economic growth in the Republic of Kazakhstan.

2. As a result of the work it was found that one of the most important moments of improving the restaurant is the development and implementation of incentive programs for restaurant customers. Moreover, a prerequisite is the grading of these programs for different categories of consumers.

3. The success of any type of business activity in a competitive market largely depends on the attention paid to marketing in business management and within its development methods of establishing advertising and communication relationships with consumers. From these positions, advertising and communication activities should ensure the implementation of the task of promoting the products of entrepreneurship to the end consumer, create demand, stimulate sales.

4. Like any complex system, the restaurant begins with the idea of its Creator and ends with control and its functioning. In my work I considered, in my opinion, the most important factors influencing success in the restaurant business. Such factors are:

1. Management functions in the restaurant business. Organization management is based on the General principles of the production management system. The functions of management reveals the content of management as a process, reflects the type of management activities, job responsibilities assigned to a certain structural unit or employee, the appointment of a specific management body. The main functions of management are common to all production and economic systems, refer to any object of management. They are necessary for solving common management tasks and are typical for all management decisions.

2. The structure of the management system of catering. Properly structured structure of the management system for any catering enterprise simplifies and frees the Manager from a number of functions for which there are qualified specialists. The structure of the management system is fixed in the organizational charts of the management structure, staffing regulations on structural units, job descriptions.

3. Placement and selection of personnel. To be successful in the restaurant very important the selection of personnel. On how much the Manager will choose the right staff, will depend on further work. The Manager must have an accurate idea of what type of candidates are needed for a stable workforce capable of achieving high end results.

The trends of restaurant business in Karaganda are the same as in the whole world. People choose restaurants based on their wealth. On the other hand, there is a process of democratization, and a person wants to be not dictated to him how he should feel in a restaurant, but on the contrary - that the restaurant should adapt to his desires. There is a tendency to create exquisite restaurants [4]. Along with it there is a more widespread trend of creating specialized institutions, where the main emphasis is on the interior, creating a special atmosphere. But, as the world practice shows, specialized restaurants are short-lived. For a short time they are at the peak of fashion, then interest in them weakens. It is necessary to proceed from the fact that the primary in the restaurant - kitchen and service, and everything else - secondary. I

think that the whole range of the restaurant business will develop. Inexpensive restaurants will develop faster, they will be more, but will be opened and expensive restaurants.

References:

1. Production and use of gross domestic product in the CIS countries in 2013 and its projected values on average in the world and the most important associations of the world. [Electronic resource.] – Mode of access: http://www.cisstat.com/rus/prognoz2014.pd
2. Moldasheva A. B. Assessment and directions of development of the market of restaurant business in Kazakhstan // Vestn. hag. Economic series. – 2011. - №1. – P. 284 - 291.
3. Annual turnover and jobs of catering enterprises of the largest European countries [Electronic resource]. – Mode of access: www.iformatsiya.ru
4. Toleubaev D. B. Formation of marketing strategies of enterprises in the sphere of restaurant business University of International Business. Economic series. – 2010. - № 08.00.05. – P. 3 - 27

MANAGEMENT

Duneva-Stoyanova E.L.,
PhD student
University of National and World Economy, Bulgaria

EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE BUSSINES COMMUNICATIONS IN REAL ESTATES

Дунева-Стоянова Е.Л.,
докторант
Университет за Национално и Световно стопанство, България

ОЦЕНЯВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА БИЗНЕС КОМУНИКАЦИИТЕ В АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Abstract. *The report presents assessment of the effectiveness of the buisness communications of real estates. The study was conducted in three directions - evaluation of managers in real estate agencies, evaluation of staff and evaluation of users of brokerage services.*
Keywords*: effectiveness, buisness communications, real estate agencies*

Резюме. *Докладът представя методика за оценка на ефективността на бизнес комуникациите на агенции за недвижими имоти. Изследването е проведено в три направления – оценка на мениджъри в агенции за недвижими имоти, оценка на персонал и оценка на потребители на брокерски услуги.*
Ключови думи: *ефективност, бизнес комуникации, агенции за недвижими имоти*

За целите на доклада е направен анализ и оценка на бизнес комуникациите в агенции за недвижими имоти в следните три направления:“Ръководител–Изпълнител“с критерии: професионална компетентност, качество на съобщенията на ръководния персонал, обратна връзка от служителите, информационна осигуреност и канали на персонала.“Изпълнител–Изпълнител“ с критерии: вербалност, невербалност, достъпност, изчерпателност, актуалност и достоверност и екипност.“Персонал – Клиенти“ идентични на т.1.

В резултат на три анкетни проучвания и чрез прилагане на метода на сравнителния анализ е очертан профил на брокера в агенции за недвижими имоти. Препоръките за бъдещи действия, насочени към повишаване на комуникационната ефективност в изследваните агенции, са изведени в резултат на прилагане на метода „Значимост – удовлетвореност”. За целите на доклада този метод е модифициран в графическо представяне, при което пространствено се оценява използваемостта на показателя и неговата ефективност в четири квадранта с различно предложение за вземане на решение относно ефективността на бизнес комуникациите в агенции . За база се използват модела на Шенън и Уивър и този на Берло1. В обхвата на изследването участват 40 агенции за недвижими имоти и 160 респонденти, сред които мениджъри, персонал и клиенти.Анкетните проучвания са извършени през периода юли – септември 2018 г. в агенции от област Благоевград.

[1] Николаева В. Ж. Основы теории коммуникации. Улан-Удэ: изд-во ВСГТУ 2004 стр.67-68

Резултати от изследването

Таблица 1. Ръководител-Изпълнител, Изпълнител-Изпълнител и Персонал Клиенти съгласно използваните критерии за комуникационна ефективност: 1– професионална компетентност; 2 – качество на съобщенията; 3– обратна връзка; 4 –информационна осигуреност.

Таблица 1

Сравнителна таблица на комуникациите

	1	2	3	4
Ръководител – Изпълнител	3.60	4.1	3.97	4.08
Изпълнител – Изпълнител	4	4.3	-	-
Персонал – Клиенти	3.78	3.77	3.86	3.84

Спрямо първия критерий, най-добре се представя изпълнителският персонал съгласно дадената оценка както от клиентите, така и от колегите от изпълнителския персонал. На второ място остава ръководният персонал с незадоволителната оценка от 3.60. В комуникациите Изпълнител-Изпълнител с най-високи средни стойности са показателите за заинтересованост, дистанция и физически контакт, външен вид и време. В комуникациите Персонал-Клиенти с най-високи средни стойности са показателите за отговор на въпроси, задавани лице-в-лице, чрез телефон, или имейл. В комуникациите Ръководител-Изпълнител с най-високи средни стойности са показателите за мотивационните умения на мениджмънта и външния вид . Респондентите са посочили „Пътуванията-награди" като изключително рядко използвано или неизползвано мотивационно средство, което въпреки това осигурява или би осигурило добри резултати. Ето тук е мястото, където мениджърите трябва да обмислят възможностите за организиране на инсентив пътувания като награда за добре свършената работа, тиймбилдинг и допълнително стимулиране за бъдещата ефективност на работа. Вторият критерий, качество на съобщенията, получава най-високаоценка в комуникациите Изпълнител-Изпълнител. Качеството на съобщенията, изпращани от ръководителите до техните подчинени получава по-ниска оценка, но не по-ниска от тази, която дават клиентите на персонала по този критерий. Потвърждава се хипотезата, че хоризонталните комуникации се отличават с по-висока ефективност от вертикалните комуникации.Най-ефективните информационни средства и комуникационни канали в комуникациите Ръководител- Изпълнител са, на първо място, мобилния телефон, следван от вътрешната електронна поща, интранет, вътрешно-фирменото обучение и неформалните комуникационни канали. Оказва се, че потребителите на брокерски услуги използват и се доверяват в най-голяма степен на оценката на предишни клиенти, разпространявана неофициално от уста на уста, т.нар. на английски език „word-of-mouth"[2]. Целта на третото анкетно проучване в доклада е да проследи тази зависимостта между имиджа на агенцията, нивото на

2 http://www.marketing-schools.org/

обслужване, ефективността на служителите, внедряването на някои добри чужди практики чрез допитване до потребителите на брокерски услуги в област Благоевград. Това проучване е с най-голям брой респонденти 89 – потребители на брокерски услуги.

Препоръките за бъдещи действия, насочени към усъвършенстване на комуникациите в агенциите, са изведени в резултат на прилагане на матрицата „Използваемост-ефективност". Квадрантпърви на комуникациите „Ръководител-изпълнител" включва показателят - управлението на слухове вътре в компанията. Една от препоръките за повишаване ефективността на бизнес комуникациите в агенциите е ръководният персонал да осъществява точна, навременна и повсеместна низходяща комуникация, която да ограничава възможността за пораждане на невярна информация.

Ефективност	Висока	1. Необходимо е подобряване		2 Отлична	
		Неформални комуникационни		Мобилен телефон	
		канали (слухове)		Интранет	
				Финансови	
				бонуси	
		подобряване		Отчети за свършената работа	
		Анкетни карти*		Формални комуникационни	
		Вътрешно-фирмено обучение*		канали*	
		Вътрешна електронна поща*			
		Тиймбилдинг			
	Ниска	Пътувания-награди			
		Информационно табло			
		Работни срещи със служителите			
		Професионален Етиченкодекс			
		Ниска	Средна		Висока
		Използваемост			
*показатели с гранични или близки до граничните стойности					

Рис. 1. Модел " Използваемост - ефективност" на комуникациите Ръководител

Квадрант втори от матрицата обхваща финансови бонуси и устна похвала и два от каналите за низходяща комуникация – мобилен телефон и интранет. Тези четири показателя се отличават с висока степен на

използваемост и отлична ефективност. Най-голям брой показатели попадат в квадрант трети „Използваемост – ефективност". В този квадрант са разположени няколко показателя с гранични и много близки до граничните средни стойности – анкетни карти, вътрешно-фирмено обучение и вътрешна електронна поща. Мениджърите следва да организират редовно вътрешно-фирмено обучение за своите служители и да работят върху засилване използването на вътрешната електронна поща, тъй като тя е ключово комуникационно средство.

В квадрант четвърти участват два показателя – формални комуникационни канали и отчети за свършената работа, първият от които има много близка до граничната средна стойност. Препоръката към мениджърите е да променят формата и структурата на тези отчети, като включат отделна част за изразяване на личното мнение и препоръки на персонала. В квадрант първи попадат показателите за обратна връзка с потребителите, а именно анкетните карти и имейлите за обратна информация до клиентите. В следващия втори квадрант от матрицата „Използваемост – ефективност" се намират показателите за онлайн коментари, устна реклама и интернет страницата.

Персонал-Клиенти			
	1 Необходимо е	2 Отлична	
Висока	подобряване	Онлайн коментари	
	Анкетни карти	Неформална устна	
	Имейли за обратна	реклама	
	информация след	Интернет сайт на	
Ефективност Средна	сделка	агенцията	
	3 Не е необходимо	4 Излишна	
	подобряване	Директни въпроси	
		Рекламни брошури	
		Книга за мнения и	
Ниска		препоръки	
	Ниска	Средна	Висока
	Използваемост		

Рис. 2. Модел „Използваемост – ефективност" на комуникациите

Резултатът, получен в трети квадрант прави впечатление с отсъствието на показатели за използваемост и ефективност. Последният четвърти квадрант включва три показателя,които се отличават с висока степен на използваемост, но сравнително ниска ефективност. Мениджърите следва да организират среща със служителите, за да установят причините за незадоволителните резултати относно качество на съобщенията, справяне с оплаквания, време, и да помислят за провеждането на тренинг, който да помогне на служителите да повишат цялостното качество на обслужване на клиентите на агенцията.

Литература:

1. Mironova N. Efektivnost na organizatsionnite komunikatsii. AvangardPrima.S., 2019 (Миронова Н. Ефективност на организационните комуникации. АвангардПрима.С., 2019.)
2. Nikolaeva W. Fundamentals of Communication Theory. Ulan-Ude: publisher VSSTU 2004 p.67-68

Kalistratova T.,
PhD student
University of National and World Economy, Bulgaria

IMPROVEMENT OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM IN STATE ADMINISTRATION IN ORDER TO PREVENT THE EMERGENCE OF CONFLICTS OF DYSFUNCTIONAL NATURE

Калистратова Т.
докторант
Университет за Национално и Световно стопанство, България

УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА СИСТЕМАТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ С ОГЛЕД ПРЕДОТВРАТЯВАНЕ ВЪЗНИКВАНЕТО НА КОНФЛИКТИ ОТ ДИСФУНКЦИОНАЛЕН ХАРАКТЕР

Abstract. *The report presents strategy to prevent dysfunctional disputes in state administration. The pattern includes methodical approach to employee management, contributing to reduction of conflict conditions to the possible minimum and increasing the labor productivity and employee motivation.*

Keywords: *human relations, state administration and employee motivation*

Резюме*. Докладът представя стратегия за предотвратяване на дисфункционални конфликти в държавната администрация. Моделът съдържа методически подход за управление на служителите в администрацията, допринасящ за свеждане на условията за възникване на конфликти до възможния минимум и до повишаване на производителността на труда и мотивацията на заетите.*

Ключови думи: *човешки ресурсы, държавна администрация, конфликти*

Настоящата стратегия има за цел да допринесе за повишаване на производителността на труда на заетите в организацията и за намаляване на риска от злоупотреби и всякакви форми на незаконосъобразни средства от страна на служителите и работниците с оглед повишаване на сигурността на всички заинтересовани от дейността на организацията страни и които потребяват предлаганите от нея продукти и / или услуги. Стратегията обхваща периода 2017 – 2020 г., в рамките на който се очаква да бъдат реализирани следните ефекти: повишена производителност на труда в организацията, измерено и оценено по съответните показатели и измерители и намаляване на броя на извършените от страна на служители нарушения, което ще се проследява, посредством различни анкетни и друг вид проучвания (подадени сигнали, жалби и т.н.). Учен и практик с големи заслуги при разработване на методи за повишаване на производителността на труда се счита Харингтън

Емерсон, който през 1912 г. публикува труда си „Дванадесет принципа на производителността”.

Таблица 1

Матрица на SWOT – анализ

Силни страни **(strengths)** 1. Добра материално-техническа база в организацията, позволяваща разгръщане на кадровия потенциал; 2. Добро позициониране и институционален имидж; 3. Висококачествени и високотехнологични продукти и услуги	Слаби страни **(weaknesses)** 4. Липса на мотивация сред служителите; 5. Слабости във вътрешния контрол на организацията, създаващи предпоставки за възникване на рискови фактори, пораждащи дисфункционални конфликти и разрушаващи сигурността; 6. Слабости в методите на организация и управление на трудовите процеси.
Възможности **(opportunities)** 7. За подобряване на организацията и управлението на човешките ресурси посредством различни програми и пакети за стимулиране на мотивацията и развитието на кадрите; 8. За усъвършенстване на вътрешните правила за управление и контрол в организацията с оглед превенция на риска и последващ контрол; 9. Други възможности според спецификата на работните процеси и предмета на дейност на организацията.	Заплахи **(threats)** 10. Влошена икономическа конюнктура и политически хаос; 11. Двусмисленост в нормативната уредба, създаваща предпоставки за различни интерпретации, носещо риск за недоразумения и риск за сигурността

Източник: авторска разработка

Специфичните цели на настоящата стратегия са формулирани както следва:

- **Цел №1** Подобряване на организацията и планирането на дейността на кадрите във всички структурни звена и елементи на държавната администрация.
- **Цел №2** Изграждане на лидери в организацията, способни да съчетаят задачите си, регламентирани в длъжностните им характеристики с управлението на пряко подчинените им лица. За тази цел могат да бъдат приложени следните мерки: Насърчаване повишаването на квалификацията на служителите на ръководни длъжности; Изграждане на нов тип организационна култура и отношение към подчинените в посока резултатност вътрешна мотивация; Ефективно и справедливо използване на потенциала на служителите и стимулиране на екипността в работата.
- **Цел №3** Мотивиране на служителите към по-добро изпълнение на задълженията им. Мерките, които се предвиждат, за да се постигне така формулираната цел са: Организиране на извънработни мероприятия с цел преодоляване на стреса на работното място и показване на практика, че ръководството на съответната организация държи на кадрите си и на

тяхната продуктивност, етичност и мотивация. Повишаване на професионалната квалификация на заетите в организацията, обвързано с различни икономически стимули.

- **Цел №4** Изграждане на психологически център към административната структура с обособен отдел за медиация, чрез който да се извършва предварителна диагностика на емоционално-психологическото състояние на служителите и да се предскаже с някаква степен на сигурност бъдещо трудово деструктивно поведение, източниците на такова поведение и възможните последици. Информацията за примерните и най-често срещани фактори и условия, изискващи усъвършенстване на стратегията за управление на човешките ресурси са представени в табл.1 и 2.

Таблица 2

Матрица на STEP – анализ

СОЦИАЛНИ ФАКТОРИ Демографските процеси, ниската покупателна способност, ценностната система, нагласите и възприятията на хората	**ТЕХНОЛОГИЧНИ ФАКТОРИ** Високоразвити информационни и комуникационни технологии, създаващи предпоставки за нарушаване и / или създаване на киберсигурност
ИКОНОМИЧЕСКИ ФАКТОРИ Икономическа и пазарна конюнктура, финансовото състояние на организациите, фрустриращо ги при планирането, наемането и мотивирането на персонала, други икономически фактори.	**ПОЛИТИЧЕСКИ ФАКТОРИ** Политически хаос в регионите и страната като цяло, липса на прозрачност, масовост на корупционните практики, неефективна законова рамка

Източник: авторска разработка

За да се направи преценка за установяването, функционирането и надеждността на предварителния контрол, следва да се проверяват и оценяват критерии, имащи отношение към присъщите рискове за дейността на дадения обект. В тази връзка от съществено значение са честотата на структурни промени, имащи отношение към дейността на обекта, сложността и характера на извършваните от обекта операции, опит и компетентност на ръководството и персонала и изпълнение на дадените препоръки и указания от управляващия орган. С оглед тази преценка се проверява и оценява функционирането на организационния, аритметичния и уравленския контрол.

ОБЩИ ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ

При изготвянето на стратегия за предотвратяване на конфликтите и за управление на човешките ресурси в институционалната среда необходимо е най-напред да се направи обективна оценка на текущото състояние в организацията, в нейните структурни елементи (териториални дирекции, звена, общински служби, отдели и др.), да се диагностицират проблемите и причинно-следствените връзки, както и да се отчетат възможностите и заплахите, произтичащи от вътрешната и външната среда.

Литература:

1. Емерсън.,Х. изд.,Партиздат .,’12 принципа на производителността’’ 1912.
2. Шопов Д., М. Атанасова, Управление на човешките ресурси, С., 2002.

MARKETING

Krasimir Marinov
Associate Professor, Ph.D.
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

DEFINING PRODUCT ADVANTAGE AS A NEW PRODUCT SUCCESS FACTOR

Abstract. *Research reveals that product advantage is strongly related to the market performance of the new products and plays a role of a success factor. The aim of this paper is to clarify the concept of product advantage based on the relevant studies in the field of new product development, and to summarize the research on the role of product advantage in the new product development process.*

Key words: *product advantage, new product development, product superiority, product success.*

INTRODUCTION

Numerous studies in recent years suggest that product advantage is closely related to the product market performance, and therefore constitutes one of the most important success factors of the new product.

Results of the research efforts on the product advantage can be systematized in several directions.

First, all the three meta-analytic studies of the success factors of the new products, held so far - those of the Montoya-Weiss & Calantone (1994), Henard & Szymanski (2001), and Evanschitzky et al. (2012) - considered the product advantage as one of the most important success factors. Two of these studies (1994 and 2012) consider the product advantage as the factor having the strongest correlation to the product success, while the 2001 study ranked it on third place by importance.

Second, despite these results, the relationship between the product advantage and product market performance is not definitive. The conclusion reached by Henard & Szymanski in this regard is that both the product advantage and the other factors affecting the product performance cannot guarantee the product success on the market. Therefore, the issue of how exactly the product advantage affects the product market performance requires further research.

Third, the different researchers define the product advantage differently, as the definitions differ one by another by the components that constitute the product advantage. The publications on the issue identify more than a dozen different definitions on product advantage (Healy, 2012). The repetitive elements in them are the concepts of product quality, customer advantage, and superiority of the proposed product. Cooper (1979) found that the most significant factor associated with the new product success is the product uniqueness and superiority. Within the scope of the NewProd project, managed by him, Cooper collected rich empirical information about this factor, exploring its revelation together with other factors' revelations such as product quality, costs related to the product, product innovation, product capability to solve customer's problem, customer's perception of the product superiority (Cooper, 1979). In the meta-analytic study of Montoya-Weiss & Calantone were

analyzed 47 empirical studies, published in the period 1974 to 1993. In this study, the product advantage was defined as superiority on quality, cost-benefit ratio or function from the customer's perspective. In a more recent meta-analytic study, Evanschitzky defined the product advantage as superiority or differentiation over competing offerings.

The results obtained by numerous empirical (as opposed to meta-analytic) studies are interesting as well. For example, Bastic (2004), found that the product advantage is associated with the ability of customers to gain access to new functionalities; to respond to their needs, and to provide them unique benefits. Gatignon and Xuereb (1997), and Olson, Walker, and Ruekert (1995), defined the product advantage as a superiority that certain products have over competitive products. Calantone and DiBenedetto (1988), and Langerak et al. (2004), described the product advantage as a better ability to provide customers with greater advantages than those they receive from the competitive products. Calantone, Chan, and Cui (2006), defended the opinion that a distinction shall be made between the advantage of the new product and product innovation. The product advantage is defined as the product superiority over other products on the market by indicators such as quality, advantages, features, level of functioning, ability to meet the customer's needs.

It can be summarized that despite differences in definitions, the common themes in the studies on the product advantage are those of the product superiority, its importance to the customer, and the benefits arising from the interaction between the product and customer, and the customer's perception.

Fourth, with regard to the factors that account for the product advantage, it may be noted that the modern studies unite around several key components of the product advantage. The earlier beliefs about the product advantage identified benefits, costs, quality, innovation and superiority over competing offerings as important factors of this concept (Cooper, 1979; Montoya-Weiss & Calantone, 1994). Later studies adopted the product innovation and its dimensions as components of the product advantage (McNally, 2010; Rijsdijk et al., 2010). Li and Calantone (1998), introduced the components of the novelty, productivity, reliability, uniqueness, customer-friendliness, functionality, and compatibility as relevant factors constituting the product advantage. Healy (2012), identified the costs, the customer's needs, customer's perceptions, problem solving ability, differentiation, technical level of the product, uniqueness, better attributes, superiority, quality, product design and product benefits as important components of the product advantage. Rijsdijk et al. (2010) agreed that the product advantage actually consists of two different components: product meaningfulness and product superiority. Product meaningfulness is defined as “the benefits that customers receive from buying and using a new product”, and the product superiority is defined as “the extent to which a new product outperforms competing offerings”. The result of the Rijsdijk's analysis supports the hypothesis that these two components are different from one another and should be studied as separate factors.

Fifth, although there is no single opinion in the published studies on the components that constitute the product advantage, and no definition was accepted by researchers as a universal one, a number of definitions put emphasis on the customer-product interaction. Most studies examine this interaction from the perspective of the

company or business. Bowman (1994) presented a conceptual model for studying the product advantage from the perspective of both the company and the consumer. According to him, understanding the competitive aspect of the product advantage is based on a "basic unit of analysis", such as the individual person or customer, and not the company, market or industry. Bowman defended the notion that perception of the customer creates the reality of the product advantage, and that only through the consumer eyes the product seems superior, offering significant benefits, and providing higher quality.

Sixth, for the difficult definition of product advantage contributes also the disparity that exists in the literature between the product innovation and the product advantage. In the meta-analytic studies of Henard and Szymanski, (2001), and Szymanski, et al. (2007), product innovation and product advantage were clearly distinguished as two separate constructs. Montoya-Weiss and Calantone indicated the product advantage as significant and interesting variable, but the product innovation was not distinguished as a separate variable. Szymanski, et al. (2007) reviewed the innovation as a construct different from product advantage, but noted the importance of innovation to the customer as a separate product component, as a dimension of the innovation.

Despite differences in the literature regarding the innovation as a component of the product advantage, most of modern studies distinguish the product innovation and product advantage as two different product concepts. McNally (2010) conducted Confirmatory Factor Analysis in order to examine the hypothesis that product advantage is a different concept from product innovation. The results of his study confirmed the assumption that the three dimensions of product innovation (marketing, customer and technological innovation) are constructs different from the product advantage. Calantone defended the concept that in earlier studies of the product innovation has been mistakenly regarded as a component of the product advantage.

The analysis of studies on the product advantage made it clear that the understanding of this concept is evolving. The modern concept of product advantage has the following reference points:

1. The product advantage is realized through the customer's perspective, which is formed by his/her interaction with the product.
2. The product advantage is a different concept from the product innovation.
3. The different definitions available for product advantage contain the general topic for the advantages to the customer, provided by a certain aspect of the product superiority, and realized in comparison with other competing offerings.

References:

1. Bastic, M. (2004). Success factors in transition countries. European Journal of Innovation Management, 7(1), 65-79.
2. Bowman, C., & Faulkner, D. (1994). Measuring product advantage using competitive benchmarking and customer perceptions. Long Range Planning, 27(1), 119-132.
3. Calantone, Roger J. and di Benedetto, Anthony (1988). An integrative model of the new product development process: An empirical validation. Journal of Product Innovation Management, 5(3), 201-215.

4. Calantone, Roger J., Kwong Chan, and Anna S. Cui. (2006). Decomposing product innovativeness and its effects on new product success. Journal of Product Innovation Management, 23(5), 408-421.
5. Cooper, R. G. (1979). Identifying industrial new product success: Project NewProd. Industrial Marketing Management, 8(2), 124-135.
6. Evanschitzky, Heiner, Martin Eisend, Roger J. Calantone, and Yuanyuan Jiang (2012). Success Factors of Product Innovation: An Updated Meta-Analysis, Journal of Product Innovation Management, 29(S1): 21-37.
7. Gatignon, Hubert, Xuereb, Jean-Marc (1997). Strategic Orientation of the Firm and New Product Performance. Journal of Marketing Research, Vol. 34, No. 1, 77-90.
8. Healy, B. (2012). How product advantage influences new product performance: An empirical investigation on the nature of product advantage and its relationship with new product performance in small and medium-sized enterprises. PhD Thesis, University of Limerick, https://ulir.ul.ie/bitstream/handle/10344/2471/Healy%2cBrian.pdf?sequence=5 (accessed 19.05.2019)
9. Henard, D. H., Szymanski, D. M. (2001). Why some new products are more successful than others. Journal of Marketing Research, 38: 362-375.
10. Langerak, F., Hultink, E. J., & Robben, H. S. (2004). The impact of market orientation, product advantage, and launch proficiency on new product performance and organizational performance. Journal of Product Innovation Management, 21(2), 79-94.
11. McNally, R. C., Cavusgil, E., & Calantone, R. J. (2010). Product innovativeness dimensions and their relationships with product advantage, product financial performance, and project protocol. Journal of Product Innovation Management, 27(7), 991-1006.
12. Montoya-Weiss, M. M., & Calantone, R. (1994). Determinants of new product performance: A review and meta-analysis. Journal of Product Innovation Management, 11(5), 397-417.
13. Olson, Eric M., Orville C. Walker, Jr. and Robert W. Ruekert (1995). Organizing for effective new product development: The moderating role of product innovativeness. Journal of Marketing, Vol. 59, No. 1, pp. 48-62.
14. Rijsdijk, S., F. Langerak, and E. J. Hultink. 2010. Understanding a two-sided coin: Antecedents and consequences of a decomposed product advantage. Journal of Product Innovation Management, 28: 33-47.
15. Szymanski, David M., Kroff, Michael W., and Troy, Lisa C. (2007). Innovativeness and New Product Success: Insights from the Cumulative Evidence. Journal of the Academy of Marketing Science, 35 (1), 35-52.

PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOHY AND PHILOLOGY

Kyrchata I.M.,
candidate of economic sciences, associate professor
Velmozhna Yu.L.
student of the faculty of administration and business
Kharkov National Automobile and Highway University

MARKETING AS A BASIC ELEMENT INNOVATIVE PROCESS

Кирчата І.М.,
к.е.н., доцент
Вельможна Ю.Л.
студентка факультету управління та бізнесу
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

МАРКЕТИНГ ЯК ОБОВ'ЯЗКОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Abstract. *The article considers and presents marketing as an effective tool to stimulate innovation activity, which creates conditions for the development and dissemination of innovations, forms consumer preferences and thereby ensures the most effective consumer adaptation to innovations, allows the company to react sensitively to the slightest changes in the external environment and to orient its innovative activities to market demands.*
Key words: *marketing, innovation, innovative activity, commercial success*

Анотація. *В роботі розглянуто і представлено маркетинг як дієвий інструмент стимулювання інноваційної активності, який створює умови для розробки і поширення інновацій, формує споживчі переваги і забезпечує тим самим максимально ефективну адаптацію споживачів до інновацій, дозволяє підприємству чуйно реагувати на найменші зміни зовнішнього середовища і орієнтувати свою інноваційну діяльність на запити ринку.*
Ключові слова*: маркетинг, інновація, інноваційна діяльність, комерційний успіх*

Розвиток інноваційної діяльності сучасних підприємств вимагає формування нового механізму взаємодії виробників з споживачами на основі узгодження їх інтересів. Взаємодія економічних суб'єктів має здійснюватися на якісно новому рівні, що дозволяє задовольняти не просто нагальні потреби, а потенційно можливі і швидкозмінні запити споживачів.

Розробники інноваційних ідей і виробники інноваційної продукції (послуг) повинні передбачати попит на нові блага, стимулювати споживачів до використання нових технологій і нових продуктів у своїй діяльності. Формування механізму взаємодії економічних суб'єктів на основі розвитку інноваційної діяльності базується на використанні дієвого інструменту - стратегічного маркетингу, який в практичній діяльності сучасних підприємств є невід'ємною частиною інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність підприємств пов'язана з розробкою, впровадженням, використанням нововведень. Всі ці процеси неможливо здійснити без проведення маркетингових досліджень, які дозволяють дати

об'єктивну оцінку ринковій ситуації з метою досягнення бажаного результату з меншим ризиком, що особливо важливо в умовах інноваційного розвитку [2].

Ефективна реалізація інноваційних процесів пов'язана з об'єднанням в рамках цілісної відтворювальної структури всіх елементів системи «наука - технологія - виробництво - споживання», яка передбачає створення розгалуженої системи збутового і сервісного обслуговування для стимулювання наукових досліджень і активізації винахідницької діяльності.

Комерційний успіх фірми в перспективі пов'язаний з вивченням збутових умов, їх динаміки в майбутньому. Маркетинг стає центральним видом діяльності будь-якої фірми і особливо реалізує інноваційну стратегію.

Зарубіжний досвід свідчить, що можливість реалізації нової технології росте, якщо її розробка відбувається паралельно з дослідженням її ринкового потенціалу. Більшість експертів вважає, що в сучасних умовах успіх нової продукції на 70-90% залежить від точності відповідності її споживчими перевагами. Маркетинг заслуговує найпильнішої уваги та грає ключову роль в інноваційних процесах. Модель стратегічних мереж і починається, і закінчується маркетингом, який використовується на всьому шляху від фундаментальних досліджень до після продажного обслуговування готової продукції [1].

У нашій країні в інноваційному бізнесі досі відсутній ефективний маркетинговий механізм просування результатів розробок. Це не дозволяє вітчизняним науковим підприємствам зайняти відповідні позиції на внутрішньому і світовому ринку. Недостатнє державне фінансування наукових організацій вимагає від них постійного пошуку і коригування напрямків діяльності шляхом проведення безперервного науково-технічного маркетингу. В цьому випадку інноваційний процес структурується вже за іншою схемою і вже на першому етапі проводиться дослідження потреб ринку технологій, формування інноваційного попиту, аналіз внутрішніх і зовнішніх можливостей наукової установи і вибір напрямків робіт.

Здатність підприємства домогтися конкурентної переваги на ринку і зберегти його багато в чому залежить від ефективності маркетингової стратегії, зумовленої орієнтацією на створення виняткової споживчої цінності інновацій, здатності посилювати ключові компетенції інноваційного підприємства, сприйнятливістю до потреб ринку, націленістю на розробку нових інноваційних продуктів і технологій.

Маркетинг відіграє головну роль в процесі успішної комерціалізації технологій, створених за конверсійними програмами. Його відсутність, і особливо в процесі розробки нових цивільних технологій, а також технологій подвійного призначення створює перешкоди для їх передачі з режимних дослідних організацій, особливо багатопрофільних, розвиваючих десятки проектів з величезним інноваційним потенціалом в громадянську економіку на основі ретельної розробки бізнес-планів з їх подальшим моніторингом максимально повно задовольняти конкретні потреби ринку. Для цього необхідно планування маркетингу на довгостроковий період, а не на термін не більше року. Через невизначеність економічних умов в нашій країні до цих пір використовувалися навіть так звані «ковзаючі квартальні плани», однак поточні

оперативні рішення не можуть дати господарюючим суб'єктам надійні орієнтири в інноваційній стратегії. Лише стратегічний менеджмент дозволяє з'єднати інноваційний процес і маркетинг в умовах постійно зростаючої конкуренції з боку вітчизняних і зарубіжних підприємств [2].

Маркетинг в інноваційному процесі підприємства є в сучасних умовах не просто філософією бізнесу, а виступає дієвим інструментом стимулювання його інноваційної активності, створює умови для розробки і поширення інновацій, формує споживчі переваги і забезпечує тим самим максимально ефективну адаптацію споживачів до інновацій, дозволяє підприємству чуйно реагувати на найменші зміни зовнішнього середовища і орієнтувати свою інноваційну діяльність на запити ринку. В цьому проявляється комплексний характер маркетингового підходу до розвитку інноваційної діяльності підприємства. З одного боку, неможливо здійснювати розробку і впровадження інновацій без здійснення попереднього маркетингового дослідження, що забезпечує інноваційне підприємство інформацією про потреби споживачів, а з іншого боку, неможливо здійснити інноваційну діяльність без проведення фундаментальних і прикладних досліджень, що дозволяють інноваційному підприємству розробити саме ту інноваційну ідею, яка затребувана на сьогоднішній день ринком. Маркетинг в інноваційному розвитку підприємства з'єднує аналіз, планування і контроль за інноваційною діяльністю підприємства. Він націлений на збереження існуючих позицій, завоювання потенційних ринків, а також на створення нових ринків для інноваційної продукції. Його завданням є задоволення швидко мінливого попиту споживачів на інноваційну продукцію, з одного боку, і досягнення цілей інноваційного розвитку підприємства, з іншого боку. Маркетинг дозволяє інноваційним підприємствам отримати стратегічне обґрунтування своїх дій, тобто з'ясувати і оцінити перспективи своєї інноваційної діяльності на довгостроковий період [1].

Маркетинг в інноваційному процесі ґрунтується на комплексному підході, який розглядає інновацію з точки зору споживача і виробника. Для успішного впровадження інновацій доцільно застосовувати маркетингові технології, які здійснюють зв'язок підприємства з споживачем з метою постійного виявлення нових вимог, що пред'являються до якості інноваційних продуктів і способам їх доведення до кінцевого споживача. Безперечний той факт, що основу інновацій складають вимоги ринку, задоволення яких дозволяє підприємству створювати інновацію з мінімальним ризиком. Однак інноваційна діяльність, орієнтована на задоволення існуючих потреб, є менш привабливою з точки зору стратегічного розвитку підприємства. Більш кращим є створення принципово нових продуктів і технологій, здатних забезпечити підприємству перманентне інноваційний розвиток, яке засноване на проведенні фундаментальних і прикладних досліджень, розробці та впровадженні інновацій з урахуванням результатів маркетингових досліджень і сучасних тенденцій в ринковому середовищі. Суть перманентного інноваційного розвитку полягає в постійно розвивається інноваційної діяльності, в результаті якої підприємство створює інноваційні продукти, що випереджають виражені потреби ринку [3].

Інноваційні підприємства, які активно розробляють і реалізують інновації, повинні самостійно створювати нові ринки, правильно визначаючи споживчі потреби, прикладаючи творчі зусилля і застосовуючи технологічні ноу-хау. Окрім всього, у створенні підприємством нового середовища для розробки і поширення інновацій активну роль покликаний зіграти саме маркетинг.

Література:

1. Долинская М.Г., Соловьев П.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. - М.: Изд-во стандартов, 2010. - С. 30
2. Никулина О.В., Покуль В.О. Маркетинговая концепция реализации инновационных идей // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. - № 24. - С.37-44.
3. Муравьева М.А., Назарова О.Г. Маркетинг как неотъемлемый элемент инновационного процесса // Стратегическое партнёрство бизнеса и образования: Материалы Международной научно-практической конференции / Брянск: ООО Ладомир, 2012. – С. 223-226.

Wei Xiaoyuan,
Postgraduate
Osenneva M. S.,
Ph. D., Professor
Moscow state pedagogical university, Russia

PRACTICE ORIENTED APPROACH TO PREPARATION TEACHER MUSICIANS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF THE PRODUCTION PEDAGOGICAL PRACTICE OF THE MASTER PROGRAM FOR FOREIGN STUDENTS FACULTY OF MUSICAL ART MPGU)

Вэй Сяоюань,
аспирант
Осеннева М.С.,
к.п.н., профессор
Московский педагогический государственный университет, Россия

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПОДГОТОВКЕ ПЕДАГОГА-МУЗЫКАНТА В ВУЗАХ РФ (на примере производственной педагогической практики магистерской программы для иностранных обучающихся факультета музыкального искусства МПГУ)

Abstract. *The article discusses the content of the production pedagogical practice of foreign students studying at the Moscow State Pedagogical University. The readers are presented with the planned results, reporting requirements and the algorithm for performing control tasks of current control and intermediate certification.*

Key words*: practice, FGOS VO, foreign students, professional competence, differentiated credit.*

Аннотация. *В статье рассматривается содержание производственной педагогической практики иностранных студентов, обучающихся в Московском педагогическом государственном университете. Вниманию читателей представлены*

планируемые результаты, требования к отчетности и алгоритм выполнения контрольных заданий текущего контроля и промежуточной аттестации.

Ключевые слова: практика, ФГОС ВО, иностранные обучающиеся, профессиональные компетенции, дифференцированный зачет.

Современные нормативные документы подготовки педагога в РФ, и в частности, ФГОС ВО, актуализируют практическую деятельность студентов, которая в итоге фокусирует профессиональные компетенции обучающихся.

Реализация сегодня практико-ориентированного подхода к профессиональной подготовке педагога-музыканта сохраняет вектор деятельностного характера в традиционном понимании и модернизирует организацию учебного процесса, в котором практика становится не отдаленным результатом, а механизмом, определяющим содержание профессиональной подготовки педагога-музыканта. Данное видение позволяет рассматривать практико-ориентированный подход, как методологию компетентностной модели образования [1].

Производственная педагогическая практика обучающихся в РФ китайских студентов по образовательной программе 44.04.01 «Педагогическое образование», направленность «Музыкальное искусство и образование (для иностранных обучающихся)» предполагает овладение основными видами профессионально–педагогической деятельности преподавателя высшей школы РФ, а также личностными качествами современного педагога-музыканта.

В ходе производственной педагогической практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности актуализируются следующие требования к формированию профессиональных компетенций магистранта:

- ✓ способность применять современные методики и технологии организации образовательной деятельности, диагностики и оценивания качества образовательного процесса по различным образовательным программам (ПК-1);
- ✓ способность формировать образовательную среду и использовать профессиональные знания и умения в реализации задач инновационной образовательной политики (ПК-2);
- ✓ способность руководить исследовательской работой обучающихся (ПК-3);
- ✓ готовность к разработке и реализации методик, технологий и приемов обучения, к анализу результатов процесса их использования в организациях, осуществляющих образовательную деятельность (ПК-4);
- ✓ способность проектировать образовательное пространство, в том числе в условиях инклюзии (ПК-7);
- ✓ готовность к осуществлению педагогического проектирования образовательных программ и индивидуальных образовательных маршрутов (ПК-8);
- ✓ способность проектировать формы и методы контроля качества образования, различные виды контрольно-измерительных материалов, в том

числе с использованием информационных технологий и с учетом отечественного и зарубежного опыта (ПК-9);

- ✓ готовность проектировать содержание учебных дисциплин, технологии и конкретные методики обучения (ПК-10);
- ✓ готовность к разработке и реализации методических моделей, методик, технологий и приемов обучения, к анализу результатов процесса их использования в организациях, осуществляющих образовательную деятельность (ПК-11);
- ✓ готовность изучать состояние и потенциал управляемой системы и ее макро- и микроокружения путем использования комплекса методов стратегического и оперативного анализа (ПК-13);
- ✓ способность изучать и формировать культурные потребности и повышать культурно-образовательный уровень различных групп населения (ПК-17);
- ✓ способность формировать художественно-культурную среду (ПК-21).

В результате прохождения производственной (педагогической) практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности студент должен знать:

– современные ФГОС ВО 3+, ФГОС ВО 3++ по направлению «Педагогическое образование», учебные планы и содержание ОП бакалавриата по направлению «Педагогическое образование»;

– рабочие программы учебных дисциплин кафедры музыкально-исполнительского искусства.

Уметь:

– составлять Рабочую программу дисциплины ОП, календарно-тематическое планирование, разрабатывать индивидуальные планы студентов;

– анализировать профессиональную деятельность педагога-музыканта высшей школы;

– проектировать образовательную среду, собственную деятельность по организации различных видов учебной работы (лекций, семинаров, практических, лабораторных занятий);

– проектировать формы и методы контроля качества образования, различные виды контрольно-измерительных материалов, в том числе с использованием информационных технологий и с учетом отечественного и зарубежного опыта;

– применять свои способности в реализации задач инновационной образовательной политики в области музыкального образования.

Владеть:

– технологиями организации самостоятельной работой студентов;

– современными методиками и технологиями организации образовательной деятельности, диагностики и оценивания качества образовательного процесса;

– способностями к созданию атмосферы свободного художественно-творческого поиска и диалога педагога со студентом.

Форма отчетности по практике: дифференцированный зачет. К зачету студенты должны подготовить индивидуальную книжку студента по производственной (педагогической) практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности с приложением.

Индивидуальная книжка студента содержит календарный план, дневник практиканта, отчет студента, отзыв методиста с оценкой по балльно-рейтинговой системе.

Приложение к Индивидуальной книжке студента-практиканта включает:

1. Анализ Рабочей программы учебной дисциплины предметного модуля вариативной части ОП бакалавриата по направлению 44.03.01 «Педагогическое образование», профиль «Музыкальное образование» (для иностранных обучающихся).

2. Разработанное календарно-тематическое планирование по учебной дисциплине (по выбору студентов).

3. Разработанные задания для самостоятельной работы студентов (тематика рефератов по разделу (теме) дисциплины; вопросы к зачету/экзамену по конкретной дисциплине; список литературы для написания реферата/курсовой работы/ВКР).

4. Анализы лекций, семинаров и практических занятий со студентами бакалавриата по направлению «Педагогическое образование», обучающимися на факультете музыкального искусства МПГУ.

5. Планы-конспекты лекций, семинаров со студентами бакалавриата факультета музыкального искусства МПГУ (профиль «Музыкальное образование» для иностранных обучающихся).

План анализа лекции

особенности содержания и методики чтения лекции музыкантом-педагогом:

– структура лекции и логика изложения;

– наличие плана, следование ему;

– доступность и разъяснение новых терминов и понятий в области музыковедения/ педагогики музыкального образования/ музыкального исполнительства/ методики обучения игре на музыкальном инструменте и т.д.;

– доказательность и аргументированность основных положений;

– выделение главных мыслей и выводов;

– использование приемов закрепления: повторение, вопросы на проверку внимания, усвоения;

– подведение итогов в конце вопроса, всей лекции;

– использование наглядных пособий, мультимедийных технологий;

– применение лектором опорных материалов: текст, конспект, отдельные записи, чтение без опорных материалов;

– руководство работой студентов: требование конспектировать, контроль за выполнением, помощь в конспектировании (медленный темп, повтор, паузы);

– лекторские данные: знание предмета, эмоциональность, голос, дикция, ораторское мастерство, культура речи, внешний вид, умение установить контакт;

– результативность лекции: информационная ценность, воспитательный аспект, достижение дидактических целей.

План анализа семинарского занятия

– целенаправленность: постановка проблемы, стремление связать теорию с практикой, с использованием материала в будущей профессиональной деятельности;

– наличие плана и списка литературы;

– особенности организации семинара: умение преподавателя вызвать и поддержать дискуссию, конструктивный анализ всех ответов и выступлений, заполненность учебного времени обсуждением проблем;

стиль педагогического общения преподавателя и студентов.

План анализа практического занятия

– реализация в занятии цели и задач;

– обоснование использованных педагогом-музыкантом методов и методических приемов;

– характеристика работы студентов в ходе практического занятия (уровня развития музыкальности обучающихся, и в частности, уровня их музыкальных способностей, исполнительских умений и навыков в интерпретации произведений различных жанров и стилей в рамках дисциплин Сольное вокальное исполнительство/Сольное инструментальное исполнительство и т.д.);

– стиль педагогического общения.

Требования к разработке плана-конспекта лекции

– четкая структура плана и логика раскрытия последовательно излагаемых вопросов;

– связь содержания лекции с предыдущей лекцией;

– методическая грамотность в преобразовании научного знания в учебный материал;

– использование комплекса методов в раскрытии содержания лекции (индукции, подводя к научным выводам посредством примеров и фактов, и дедукции, разъясняя общие положения с последующим показом возможности их применения в профессиональной деятельности студентов на конкретных примерах);

– наличие выводов по лекции;

– разработка перечня основных и дополнительных вопросов для подготовки к семинару с указанием основной и дополнительной литературы.

Требования к составлению плана-конспекта семинарского занятия:

– определение формы (развернутая беседа по заранее заданному плану; выступление студентов с докладами с их последующим обсуждением участниками семинара; ролевая игра, круглый стол);

– выявление круга проблем и вопросов, подлежащих обсуждению;

– разработка программы проведения семинара;

– формулировка выводов по теме семинара.

Требования к самостоятельному проведению лекции

– глубина научного содержания;

– эмоциональность воздействия педагога-музыканта на формирование профессиональной позиции студентов;

– доброжелательность в общении с аудиторией, владение приемами активизации творческого профессионального мышления педагогов-музыкантов;

– доказательность и аргументированность лекционного материала, наличие достаточного количества ярких, убедительных примеров, фактов, обоснований, документов и научных доказательств;

– изложение доступным и ясным языком, разъяснение вновь вводимых терминов и названий;

– использование аудиовизуальных дидактических материалов;

– применение средств, помогающих конспектированию студентами содержания лекции (акцентированное изложение материала лекции, т.е. выделение темпом, голосом, интонацией, повторением наиболее важной, существенной информации; использование пауз, записи на доске, новых информационно-коммуникационных технологий).

Требования к самостоятельному проведению семинара

–использование современных технологий (ролевых игр, «круглого стола»; «кейс-стади» и т.д.)

– постановка проблемы, стремление связать теорию с практикой, с использованием материала в профессиональной деятельности педагога-музыканта;

– наличие плана и разработанного списка литературы;

– формулировка выводов.

Апробация подобного подхода организации педагогической практики иностранных обучающихся на факультете музыкального искусства подтвердила комплекс необходимых условий для её реализации:

1) адекватность цели: становления компетенций магистра как «формирование опыта, направленного на решение значимых для личности проблем с использованием имеющихся в культурном социуме достижений и осмысления собственного опыта обучаемых» [2, с.10];

2) интеграции[3] условно разведенных характеристик, критериев профессиональности педагога-музыканта, владеющего:

– необходимым объемом музыкально-педагогических знаний;

– комплексом музыкально-творческих способностей (художественно-творческим мышлением, интуицией, фантазией, воображением и т.д.);

– умениями и навыками исполнения инструментальных и вокальных произведений различных стилей и жанров;

– приемами практической работы по развитию музыкального восприятия и образного мышления, специальных музыкальных способностей обучающихся, их общей музыкальности, креативности;

– методами наблюдения и самонаблюдения, анализа и самоанализа, коррекции и саморегуляции в музыкально-образовательном процессе.

[3] Основное значение термина интеграция – восстановление целостности.

3) универсальная технологичность: естественная возможность выявления в деятельностном формате сформированности компетенций:

– нравственно-эстетической и культурологической направленности (способностей в профессиональной деятельности как педагога высшей школы к созданию атмосферы свободного художественно-творческого поиска и диалога педагога со студентами);

– в области психолого-педагогической подготовки (готовность применять знания современных технологий реализации ФГОС ВО по направлению «Педагогическое образование»; осуществлять учебно-методическую и научно-методическую работу преподавателя-музыканта высшей школы; применять навыки социально-педагогического, культурно-просветительского и организационно-управленческого видов деятельности педагога-музыканта высшей школы);

– в области методической подготовки педагога-музыканта (готовность проектировать образовательный процесс, ориентированный на достижение целей конкретной ступени музыкально-педагогического образования с использованием современных технологий; оперировать различными формами учебного процесса (проведением лекций, семинаров, практических занятий и осуществлением руководства самостоятельной работой студентов); создавать программно-методическое обеспечение учебных дисциплин профессиональной подготовки педагога-музыканта).

Литература:

1. Осеннева, М.С. Практико-центрический подход как условие реализации компетентностной модели профессионального образования педагога-музыканта [Текст] /EESJ (East European science journal). – 2016. – №11. – p. 101-106.
2. Баскалев, Р.М. О тенденциях изменений в образовании и переходе к компетентностному подходу/Высшее образование сегодня. – 2007. – №1. – С.10.

Protas Oksana
Ph.D., Associate Professor
Precarpathian National University (Ukraine, Ivano-Frankivsk)

EDUCATIONAL AND METHODOLOGICAL PROVISION OF PREPARATION FOR THE FUTURE SOCIAL WORKERS / SOCIAL PEDAGOGUES FOR WORK WITH GIFTED CHILDREN

Протас О.Л.
канд. пед. наук, доцент, докторант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ СОЦІАЛЬНИХ ПРАЦІВНИКІВ / СОЦІАЛЬНИХ ПЕДАГОГІВ ДО РОБОТИ З ОБДАРОВАНИМИ ДІТЬМИ

Abstract. *The article analyzes educational and methodological provision of disciplines, aimed on preparation of the future social workers / social pedagogues for work with gifted children.*

Key words: *curricula, programs, competence approach, competencies, competence in working with gifted children.*

Анотація. *У статті здійснено аналіз навчально-методичного забезпечення дисциплін, спрямованих на підготовку майбутніх соціальних працівників / соціальних педагогів до роботи з обдарованими дітьми.*

Ключові слова: *навчальні плани, навчальні програми, компетентнісний підхід, компетенції, компетентність у роботі з обдарованими дітьми.*

На сучасному етапі розвитку освіти, в умовах модернізації освітнього процесу, постає завдання формування професійно мобільного кваліфікованого фахівця, здатного до продуктивної професійної діяльності, навчатися упродовж життя, адаптовуватися до нових умов, що створює необхідність забезпечення високої якості та ефективності підготовки фахівців.

Основним критерієм якості професійної підготовки фахівців у закладах вищої освіти, відповідно до «Національної рамки кваліфікацій», є компетентнісний підхід, що полягає у формуванні в суб'єкта професійної компетентності (знань, умінь, цінностей, досвіду та ін. якостей) [2].

Проблему формування компетентностей як складової професійної готовності фахівця досліджували: І. Богданова, А. Василюк, Л. Хомич, Н. Шиян та ін.

Згідно Закону України «Про вищу освіту» поняття «компетентність» визначається як поєднання знань, умінь, практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадських якостей, морально-етичних цінностей, що визначає здатність особи успішно здійснювати професійну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти [1].

У науковій педагогічній літературі поняття «компетенція» визначається як наперед задана соціальна вимога щодо освітньої підготовки фахівця, необхідна для його якісної продуктивної діяльності у певній сфері [4, с. 26].

Аналіз змісту Державного галузевого стандарту вищої освіти з підготовки магістрів [3] зі спеціальності 231 «Соціальна робота» галузі знань 23 «Соціальна робота» дає змогу виокремити ті знання, уміння, навички, якості, які відповідають завданням роботи з обдарованими дітьми. Серед компетентностей до загальних віднесено: здатність до критичного мислення, аналізу та синтезу; здатність розробляти і управляти проектами; здатність удосконалювати й розвивати професійний, інтелектуальний і культурний рівні; здатність проведення наукових і прикладних досліджень на професійному рівні; здатність фахово аналізувати інформацію, оцінювати повноту та можливості її використання; здатність генерувати нові ідеї й нестандартні підходи до їх реалізації (креативність); здатність налагоджувати соціальну взаємодію, співробітництво, попереджати та розв'язувати конфлікти. До спеціальних (фахові, предметні) компетентностей віднесено: здатність до розуміння та використання сучасних теорій, методологій і методів соціальних та інших наук стосовно до завдань фундаментальних і прикладних досліджень у галузі соціальної роботи; здатність професійно діагностувати, прогнозувати, проектувати та моделювати соціальні ситуації; здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня, налагоджувати взаємодію державних, громадських і комерційних організацій на підґрунті соціального партнерства; здатність оцінювати процес і результат виконаної роботи, розробляти та впроваджувати програми забезпечення якості соціальних послуг; здатність до професійної рефлексії; здатність сприяти набуванню й удосконаленню фахівцями та нефахівцями спеціальних знань і навичок у сфері соціальної роботи; здатність до розроблення та управління соціальними проектами; здатність виявляти ініціативу та підприємливість задля вирішення соціальних проблем через упровадження соціальних інновацій. Інтегральна компетентність передбачає: здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі соціальної роботи або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та здійснення інновацій [3].

Встановимо, як вони відображаються у змісті професійної освіти майбутніх соціальних працівників / соціальних педагогів у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».

У навчальному плані з підготовки магістрів спеціальності 231 «Соціальна робота» професійна підготовка студентів до роботи з обдарованими дітьми передбачає вивчення таких навчальних дисциплін: циклу загальної підготовки (Педагогіка вищої школи та педагогічна майстерність викладача, Сучасні інформаційні технології в освіті і науці); циклу професійної підготовки (Методологія і технологія наукових досліджень); вибіркових дисциплін (Сучасні педагогічні технології у закладах освіти і вищої школи); дисциплін вільного вибору студента (Моделювання діяльності фахівця соціальної сфери, Діяльність соціально-психологічних служб і фондів).

Зміст навчальної дисципліни «Методологія і технологія наукових досліджень» розглядає такі теми: «Організація науково-дослідної роботи», що розкриває питання алгоритму написання наукової роботи та керівництво нею; «Застосування спеціальних методів у наукових дослідженнях», що висвітлює специфіку різних методів досліджень, та «Інформаційне забезпечення наукових

досліджень», що вивчає види та джерела інформації, пошукові системи бібліотечних фондів. Вони дають змогу формувати уміння: абстрактного мислення, аналізу та синтезу; оволодівати сучасними знаннями; пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; виявляти та вирішувати проблеми. Навчальний курс «Педагогіка вищої школи та педагогічна майстерність викладача» містить теоретичний та практичний модулі, перший з яких містить теми: «Теоретичний аспект проблеми формування компетентності майбутніх соціальних педагогів у процесі професійної підготовки» та «Міжнародний досвід підготовки соціальних працівників», а другий – «Соціально-педагогічна практика у контексті професійної підготовки» та «Проблеми формування професійних комунікативних якостей соціального педагога». Зміст навчальної дисципліни «Сучасні педагогічні технології у закладах освіти і вищої школи» спрямований на висвітлення особистісно-орієнтованих, проектних, інформаційних технологій, а також технологій розвивального та інтерактивного навчання, що спрямовані на набуття умінь: генерувати нові ідеї (креативність); розробляти та управляти проектами, використовувати інформаційно-комунікаційні технології. Аналіз змісту курсу «Сучасні інформаційні технології в освіті і науці» засвідчив, що одна із тем дублює зміст теми дисципліни «Сучасні педагогічні технології у закладах освіти і вищої школи», а саме: основних понять інформаційних технологій; особливостей інформаційних мереж; технологій проектування. Теми «Інформаційно-комунікативне забезпечення навчального процесу» та «Інформаційно-технологічне забезпечення якості вищої освіти» розглядають особливості використання інформаційно-комунікативних технологій, web-технологій у навчальному процесі закладів середньої і вищої освіти і спрямовані на формування умінь: фахово аналізувати інформацію, оцінювати повноту її використання; критичного мислення, аналізу та синтезу; розвивати професійний, інтелектуальний і культурний рівні; проводити наукові дослідження на професійному рівні.

Аналіз навчальної програми дисципліни «Моделювання діяльності фахівця соціальної сфери» розглядає моделювання як метод наукового пізнання, види моделей, в т.ч моделі професійної підготовки спеціалістів психологічної служби. Навчальний курс «Діяльність соціально-психологічних служб і фондів» містить теми: «Національна система соціально-психологічної служби», що розглядає питання структур соціально-психологічної служби, серед значного комплексу завдань яких виокремимо: забезпечення соціально-психологічного захисту та підтримки індивідуального розвитку особистості з урахуванням здібностей, потреб та особливостей; підтримка пріоритетних науково-методичних і практичних програм щодо роботи з молоддю. А тема «Соціальні служби для дітей і молоді» розкриває напрями роботи з молоддю соціальних служб, фондів та громадських організацій.

На основі проведеного аналізу змісту навчального плану, навчальних і робочих програм дисциплін підготовки магістра спеціальності «Соціальна робота» виявлено, що дисципліни тільки частково, фрагментарно висвітлюють питання діяльності майбутніх фахівців до роботи з обдарованими дітьми, багато тем повторюються у інших дисциплінах, мало уваги приділяється

підготовці студентів до здійснення практичної діяльності з обдарованими дітьми. Більшість тем практичних занять дублюють лекційний матеріал.

Отож, фахова підготовка майбутніх соціальних працівників до роботи з обдарованими дітьми має орієнтуватися на компетентнісний підхід. Формування таких компетентностей є інтегрованим процесом, що потребує створення відповідних умов у закладах вищої освіти.

Література:

1. Закон України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 р.№ 1556-VII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження національної рамки кваліфікації» № 1341 від 23 листопада 2011 р. URL: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF/paran12#n12
3. Стандарт вищої освіти з підготовки магістрів за спеціальністю 231 «Соцільна робота» галузі знань 23 «Соціальна робота». Київ. 2017. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/vyshcha/naukovometodychna_rada/proekty_standartiv_VO/231-soczialna-robota-magistr- 29.05.2017.doc
4. Теоретико-методичні засади формування загально педагогічної компетентності сучасного вчителя в контексті становлення європейського простору вищої освіти: монографія / Акімова О., Галузяк В. [та ін.] / Вінниця: ТОВ «Нілан ЛТД», 2017. 388 с.

Nadiia Yushchenko,
Ph.D., Associate Professor
Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine
Andrey Zavorotnyy
Student
Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

PERSONALIZED DISTANCE COURSE SYSTEM BASED ON FUSING SOCIAL NETWORKS WITH DEEP LEARNING

Abstract. *Distance education – the future main way of learning and training. To improve efficiency and engagement of distance learning courses, a personalized approach based on social network profile processing was proposed. Dynamic personal courses are built according to student knowledge, concentration keeping time, comprehension level and weaknesses. The paper introduced the personalized distance course system based on personal data gained from Facebook, Twitter, LinkedIn and from the system itself. The system provides more flexible, targeting and dynamic remote courses for wide audience, courses for wide audience.*

Key words: *distance education, dynamic courses, fusing social networks, deep learning, data mining.*

Introduction and problem statement. Distance education is rapidly developing learning and training way. Someday it may become the only way, but nowadays such systems and courses face critical problems: conventional accreditation, effectiveness inferior to proximate education, extinction of student‘s motivation.

Personalized education is a trend. Its benefits have not yet been proven, researches is still ongoing, but early results are promising (Pane et al., 2017). If every student would have a personal approach based on knowledge level, concentration keeping time, comprehension level and weaknesses, than learning and training

efficiency should grow. Easy and successful educational process may positively affect student‘s engagement into it. And there is a possibility to determine education-oriented person characteristics with help of extracted data from his / her social network profiles, so it is possible to predict learning and training features (Liao, 2013).

Related work. This work is using fusing social network with deep learning framework proposed by Yongpo Jia et al. (Jia et al., 2016). The experiments demonstrate the effectiveness of presented model on user volunteerism tendency prediction. The framework can be used to complete variety tasks. It can be useful not only in this work, but in personalized education paradigm on the whole. To apply the model to current task, the selection of features to extract from profiles should be changed. And training set should be changed. More information about features and training set is introduced in Section „System”. Good choice is to collected data from three popular social networks: Facebook, LinkedIn and Twitter. They are representatives of private, professional and public social networks. Also, all the details can be found in related work (Jia et al., 2016).

System. The personalized distance education system itself consist of the web-resource and mentioned social networking profile analysis module. The webresource is similar to any other educational web-resource, but it has course database and course builder.

Courses are stored in components set form, divided by units, topics and topic segments. Every component presented in few forms like „beginner”, „intermediate” and „advanced”. Every representation gives the same knowledge, but in different way: in simple words with advanced terminology guide and side material / with a particular technical application / with a lot of terminology and no definitions. Every representation form have explanation part that also presented in few forms: with a lot of / a few / without interpretation, examples and other comprehension help. Also, there is a test for each topic, divided into topic segments.

For every user the course builder algorithm pick the course representation relevant to his/her social networking profile analysis result. Then divides the course representation into lessons according to predicted concentration keeping time. Topic test results impact on next lessons: problem parts will be repeated with more explanations.

Users can adjust representation parameters by themselves in any time they want. Registration required social networking profiles attachment.

Ideally course should be accompanied by same material in video format. The video representation should be divided the same way, or have the time codes of each part.

Data Three kinds of features are mentioned in related work and should be extracted (Jia et al., 2016). The first kind is demographic features, such as Age, Education Level, and Number of Social Connections. The second kind is linguistic features, including Linguistic Inquiry and Word Count (LIWC) features (Bazelli et al., 2013), User Topics and Contextual Topics (Blei and Ng, 2003). The third kind is behavioral features, including Posting Patterns and Egocentric Network Patterns (Pennacchiotti and Popescu, 2011).

The training set could be gathered only while system is already working. At first courses should build on users own setup. The right setups for particular user mean stable good unit tests results and the fact that the course is finished. So the profiles Linked with the setup of a certain user will be a training sample for the social networking profile analysis module.

Conclusions. This paper introduced a personalized distance course system. The system is potentially more efficient than existing alternatives. It suggests targeting, dynamic and flexible courses for wide audience. We can use a huge amount of personal data storing in social networks with an educational purpose. Using that approach will make distance education more accessible and better.

References:

1. Pane, John F., Steiner, E. D., Baird, M. D., Hamilton, L. S., Pane Joseph D. (2017). Insights on Personalized Learning Implementation and Effects. DOI: 10.7249/RR2042, Document Number: RR-2042-BMGF
2. Liao, Y. (2013). The Application of Web Mining in Distance Education Platform. Proceedings of the 2nd International Symposium on Computer, Communication, Control and Automation (ISCCCA-13).
3. Jia, Y., Song, X., Zhou, J., Liu, L., Nie, L., Rosenblum, D. S. (2016). Fusing Social Networks with Deep Learning for Volunteerism Tendency Prediction. Proceedings of the Thirtieth AAAI Conference on Artificial Intelligence (AAAI-16).
4. Bazelli, B., Hindle, A., and Stroulia, E. (2013). On the personality traits of stackoverflow users. In29th IEEE ICSM, 460-463.
5. Blei, D. M., Ng, A. Y. (2003). Latent dirichlet allocation. In29th IEEE ICSM, 460-463.
6. Pennacchiotti, M., and Popescu, A.M. (2011). Democrats, republicans and starbucks afficionados: user classification in twitter. n17th ACM SIGKDD, 430-438.

SOCIOLOGY AND POLITICAL SCIENCE

Kananykhina Olena,
Ph. D., Associate Professor;
Solovey Anatoliy,
Ph. D., Associate Professor;
Ivanov Yevhen,
Ph. D., Associate Professor;
Odessa National Academy of Food Technologies, Odessa, Ukraine

THE PROBLEM OF CRISIS IN SOCIAL PHILOSOPHY

Abstract. *The concept of "social reproduction" is useful when analyzing the problems of uncontrollability. It provides a defined social order, since by socializing, people get approximately the same ideas about values, goals, means of achieving them, and general cultural baggage. Society is an adaptively-adapting system, that is, it is able to bring itself into compliance with the external environment for the purpose of self-maintenance. Adaptation of the social system occurs through purposeful transformations that are carried out by people.*

Key words: *society, crisis, group activity, human development.*

INTRODUCTION

A society in terms of social philosophy is usually considered as an extremely especial state of human development, an exceptionally complex and multifaceted formation. One of the parameters characterizing the society as a phenomenon that is to be studied is social relation, which is a form of interaction between the society and the nature. The sphere of material production acts as the main and determining side in the life of the society; it is on its basis that culture has been formed as a combination of unnatural developed means and mechanisms, as well as algorithms and skills to use them. This idea is principal in works of K. Marx, who, systematically analyzed capitalism, showed its conflicting nature and pointed at potential sources of economic crises: overproduction, centralization of capital, alienation of workers from labor results, the contradiction between the general nature of production and private capitalist form of appropriation. Neo-Marxists gradually smoothed the sharp corners of such an understanding of crisis capitalism by shifting the emphasis to the sphere of equitable distribution of wealth in the social system.

The concept of "social reproduction" is useful when analyzing the problems of uncontrollability. It provides a defined social order, since by socializing, people get approximately the same ideas about values, goals, means of achieving them, and general cultural baggage. Reproduction as an important activity of society is the only obstacle to social entropy capable of stopping it. Such an approach requires a certain methodological, epistemological position, where each social phenomenon is not considered as defined from the outside, but as a modality of human abilities to recreate it. The complexity of the process of the reconstruction is that there are constantly contradictions in society between social relations and culture, that is, sociocultural contradictions.

They arise as a result of disorganization of society, social entropy, mistakes in the development of culture, the loss of its individual elements, as well as attempts to

establish ineffective relations. These contradictions manifest themselves in the conflict of cultural programs that develop historically. A person consciously or unconsciously identifies himself with a certain culture, norms and ideas produced within its frameworks for a long period of its historical development. However, people are not able to assimilate the norm and value of culture in the same way, the process of socialization is very individual, and its failures and deformations often occur. Society is an adaptively-adapting system, that is, it is able to bring itself into compliance with the external environment for the purpose of self-maintenance. Adaptation of the social system occurs through purposeful transformations that are carried out by people. It can be as a fact by the way of nature transforming , with the help of material and production activities, creating an artificial world of things. In addition, society is an open system that manifests the quality of openness, capability to exchange of substance, energy and information with nature. Each new generation begins its life not from scratch, but inheriting the material and spiritual culture of previous generations. Separate parts of society interact with each other through different channels: trade and economic, military, scientific, etc. Society is an information system, since the interaction of society and nature, as well as all types of human activity are based on information processes. Society is a deterministic system, because production relations, forces and methods of activity are formed at the previous stages of development, significantly affect the life of the next generations. It acts as a stochastic system, since social laws are stochastic in its nature. The set of political tools applied by the government without risk not to disrupt the existing social structure within the country is rather limited.

Due to the creative, projecting and practical activity of the social subject, the possibility of performing of his multivariate transformations embodied in the very nature of the social system is realized. Each of the social classes makes its own historical choice, realizes a certain historical opportunity. Social system does not have a single alternative to choose the historical ways, forms and methods of development of the society. Nevertheless, it can be argued that if there is a constant dialogue in the society concerning the possibilities of expanding its potential, finding an acceptable model of interaction between people, the government and the society, the center and the periphery, then it is possible to manage this society fairly successfully by concentrating on the processes of self-organization.

If a crisis in society cannot be neutralized, it can lead to a national catastrophe, which is primarily as a sociocultural phenomenon, which arises as a result of the ability of the community — the society — to fall below the required minimum, lower than the ability to prevent social entropy in a stream of irreversible disruption. A catastrophe is the breakdown of historical ties, cultural degradation, the emergence of conflicts between parts and the whole, parts between themselves. The real catastrophe is characterized by the violation of unity, the destruction of the consensus on morality, cultural basis, which is necessary for the re-establishment of society, the effective development of creative forces (human, material, informational). Non-viable systems unable to provide their own recreating activities can emerge. They will lead sooner or later to a catastrophe. The joint recreating activity of people is possible only under the condition of the existence of a common cultural basis, a moral ideal, which includes the ideal of a person and human behavior.

The nature of the crisis can also be explained in terms of switching modes of group activity. Group activity can be represented in three modes: P-mode; S-mode; G-mode. P-mode of activity is characterized by increasing of individuals activity as relatively independent subjects, when regulators of social behavior are localized in the individual psyche. The individual and his characteristics are set mainly by goals, needs, motives, values, attitudes and psychological qualities. S-mode of activity is expressed in the activity of informal subgroups, which act as a collective subject and focus the activity of individuals on themselves. The internal density of ties and the intensity of interaction within such a subgroup increase. The regulators of the individual's behavior are his own norms and values. Subgroups carry out certain functions in relation to their members, while outside the sub-group positions itself in a certain way, acquiring a certain psychological status and getting, to a certain extent, possibility to influence on group processes. G-mode is the mode of activity of the whole group as a collective subject. Changes in the group activity regimes within a large society act as an objective source of uncontrollability and various crises. Integration and disintegration are fundamental processes of manifestation of order and chaos, resilience and instability, stability and instability, organization and disorganization. In Western theories of management, there is a strategy of overcoming a crisis successfully. It consists of five phases: receiving a signal about a crisis, preparing and preventing overcoming crisis phenomena, controlling the danger of continuing and restraining a crisis, restoring business relations and business, reflection and learning. In most cases, management is not ready to cope with a crisis, because crises often have long-term negative consequences.

References:

1. Uemov A. (1978). Sistemnyiy podhod i obschaya teoriya sistem / Avenir Ivanovich Uemov. – M.: Myisl. – 272 p.
2. Urmantsev Y. (2009) Evolyutsionika, ili obschaya teoriya razvitiya sistem prirodyi, obschestva i myishleniya / Yunir Abdullovich Urmantsev. – M.: Librokom, 2009, 240 p.
3. Sorokin P. (1993). Chelovek i obschestvo v usloviyah bedstviya / Pitirim Aleksandrovich Sorokin //Voprosyi sotsiologii. 1993 (3). pp. 140-148.
4. Angelov G., Kananykhina O., Solovey A. (2013). Natsionalna kultura ta problemy formuvannia sotsialnoi vidpovidalnosti maibutnikh fakhivtsiv // Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskyi politekhnichnyi instytut». Kyiv 2013 (2) 38, pp. 45-46.
5. Kananykhina O., Solovey A., Shevchenko G. (2014). Inzheneriya i gumanitarnoe znanie // Kachestvo podgotovki spetsialistov v tehnicheskom universitete: problemyi, perspektivyi, innovatsionnyie podhodyi: materialyi II Mezhdunarodnoy nauchno-metodicheskoy konferentsii, 20-21 noyabrya 2014 g., Mogilev / redkol.: A.S. Nosikov (otv. red.) [i dr.]. – Mogilev: MGUP 2014, pp. 284-285.
6. 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.

Georgi L. Manolov
Professor, Doctor of Political Sciences
Higher School of Security and Economics (HSSE), Plovdiv, Bulgaria

POLITICAL MARKET AND NON-LEGITIMATE PARTY FINANCING

Abstract: *This Report examines some of the main issues of non-legitimate party financing in the context of the contemporary political market. There is a definition of the term "political market" and specification of its particular role upon realization of the political processes in different countries. Some of the non-regulated paths for party financing as presented with a special focus on the phenomenon known as "vote trading" and its forms and types under the conditions of the Bulgarian political reality. Furthermore, respective proposals are given for overcoming the existing negative phenomena in the field of party financing.*

Key words: *political market, "vote trading", types of "vote trading"*

INTRODUCTION

The term "Political Market" is usually understood as the natural competition between political powers in their fight for power during a pre-election campaign. Though true, this statement takes into account just one single element of the theory of political market, and therefore it has a number of serious and material shortcomings, some of which as follows: the decisive underestimation of the political, sociological and psychological theory (to the prejudice of the economic and marketing theory) during the attempts for definition of the contemporary political market, resulting in the one-sided determination of this phenomenon; the continuous absolutization of the economic and marketing theory of the market and the political marketing to the detriment of all others, and especially of the political theory; the contestation of the term "political market" (incl. its denial), which is in most cases made by either conjuncture political positions, or without any scientific arguments whatsoever, etc. The above logically results in a number of incorrect interpretations of the category "political market" in Bulgaria,[*] as well as to the "erasure" of whole historical epochs, thus resulting in the need of us making a brief characterization of it.

POLITICAL MARKET – NATURE AND STRUCTURE

In contrast to the thesis that the political market has been fully developing not earlier than the middle of the XX century, we need to remember the prophetical thoughts of Max Weber, who was the first to use the term "market of election votes" back in the beginning of that same XX century [14, 71-72], when considering the role of the parties and the efficiency of their propaganda in the context of pre-election campaigns. Furthermore, historical justice puts us under the obligation of pointing out that V. Pareto, even though cautiously, also speaks of the initial phase of the term "political market". In his capacity as an economic sociologist, he believes that the so-called "electoral market" originates in the political field [2, 405], which is based on the already formed political competition, because of the parties' strive for win at the elections by attracting more votes for oneself.

Several decades later, in his impressive work entitled "Capitalism, Socialism and Democracy" (1942) the social thinker J. Schumpeter devoted a great part of his argruments to nearly all fundamental problems of the democratic phenomenon. The

[*] The present problems are considered based on the political practice in the Republic of Bulgaria in the last three decades.

main postulate of his ideas of democracy (as competitive democracy) is expressed in the fact that people never actually rule, except for the so-called "direct democracy", but the power by definition (and people in particular) cannot always take part in the management work via various forms of affecting and controlling those chosen by it. According to Schumpeter this postulate of the democracy is universal and therefore generally valid for all types of democratic political regime. Furthermore, in view of the fact that democracy means political rules by the elite, but not by the people, then politicians also become "vote dealers" just as stock exchange dealers and brokers [1, 269].

Among other things, let us add that in the end of the 1950s there was a revival of the idea of the egoistic human origin in the development of market economy (an idea "conceived" by Adam Smith) and its "transfer" in the field of other social relations and sciences (including political). The transformation of this idea can be clearly seen in the pioneer work of the American Anthony Downs "Economic Theory of Democracy" (1957), which presented the constructed formal model of the political processes by analogy with the economic theory [1, 396-397] and which defines democracy as a management system of three main components: political competition for the exercise of state power (a minimum of two parties); authorization by the majority of voters from the respective party or a post-election coalition to exercise political power; and the right to one vote of each citizen of full legal age (during elections).

These views of the political market should be added by several other, more significant views formed in the 1960s, namely: for example, the German researcher Jürgen Habermas proposes an overall concept, according to which the conduct of the participants in the electoral process may be considered just as the activity of dealers and consumers on the trading and service market; in the opinion of the American scientist T. Parsons every voting for candidate-politicians puts them in a very special position, because if not immediately, then during the next elections they might be recalled – that is to say not elected, provided they do not fulfill their promises; and according to the French sociologist P. Bourdieu during the competitive fight between the parties there is a whole scale of political production formed (programs, platforms, concepts, etc.), which is elected by the consumers (the electorate) in the parameters of a given "political field" [9, 97-98], being deemed equal to the term "political market" (P. Bourdieu does not use the term "political market").

After this brief walk through the "theoretical jungle" of the political market, it is now time to examine the Theory of Public (Social) Choice by J. Buchanan, which has a start-off methodological nature and plays an important role with its significance for the application of the marketing concepts in politics.

First of all, let us point out that in his Nobel lecture entitled "Constitutional Political Economy" Buchanan brings in the limelight a foundation principle, namely: firstly, both in economy and in politics people are always, everywhere and in all aspects led and directed by their own personal benefit [12, 334-343], regardless of their professional and social status; secondly, in his opinion "politics is a complex system of exchange between individuals, in which they strive to collectively achieve their goals because they are not able to achieve them through the common market exchange" [12, 334-343] due to the implacable ruling of individual interests; thirdly,

the perspicacious J. Buchanan does not place a sign of equality between the terms "market" and "politics", for he believes that there is a difference of principle between market and political exchange: while in market exchange individuals are always united by a common goal – to improve their well-being (more profits, to amass wealth, etc.), in political exchange this is impossible, as far as the goals here are different (and more than one) because of the existing pluralism of the political ideas, views and values; fourthly, in his concept Buchanan also defines the next moment of great contribution: the introduction of equal "rules of the political game" that would be applicable for absolutely all people, as stipulated only by the constitution of each country in order to rationally regulate the conflicts between the individual and social interests, and therefore the constitution may be absolutely reasonably defined as "rule number one" of the democratic process, for all people are equal to it and that is what makes it (the constitution) able to ensure global, national and social consensus; and lastly, it would be a serious omission if we do not consider one more essential moment of the Theory of Social Choice, which is directly connected with the mechanisms for realization of the principle of personal benefit in the democratic political system, or the actual displays of the public choice under the conditions of direct and indirect democracy [3, 357-381; 13, 88-95], also known as the two basic models of contemporary democracy. And to be even more precise, the question here is about the analytical study of the conduct of politicians and people from several key aspects as a minimum, namely: the election process, the activity of the members of the Parliament, the political lobbying, and the "referendum democracy" (after the experience of Switzerland).

Thus, if we apply the integral method for analysis and determination of the "market of political ideas", we may deduct the following most common definition of it: the political market is a specific type of market (i.e. there is a conflict of interest), on which the different political subjects (leaders, parties, organizations) do not use money directly as a main equivalent – a mediator in the process of exchange, because on it (the market) the power competition between the parties is used to exchange the votes of voters, with the help of whom specific political values, ideas and ideologies are "bought" and "sold".

In view of the above line of thoughts, we may deduct the following characteristics of the contemporary political market: firstly, this is the leading role of values (ideas, theses, concepts, programs, platforms), which "replace" mioney as a direct equivalent of the market exchange against the respective quantity of voters' votes; secondly, this is the competition between the different political subjects, the lack of whom makes any market unthinkable, and even more when it comes to the political market; and lastly, this is the manipulation in politics, especially during pre-election campaigns, which keeps on growing amazingly from a populism point of view as years pass by [7, 37-52].

Let us point out another material element of the dialectics between market and money: as already known, they (market and money) are always inextricably interconnected; however, the difference in this case is that on the political market itself money does not take a direct part in exchange (as an equivalent), thus creating the illusion of non-existence of this type of market, which is far from true. And that is because even under conditions of the richest characteristics of the political market –

namely that behind the exchange (against values) there are the votes of voters, it is generally impossible to say that money has "abdicated" from the market exchange due to the fact that plenty of money has been already invested – for the financing of political parties, pre-election preparation, political advertising, political image, etc.

Therefore, just as on any market, money on the political market has still remained their determining position, but also is still the main "generator" of political values, programs and platforms, and at the same time also the main "manipulator" of the public opinion through the parties, regardless of their seemingly formal non-participation as a mediator on the "market of political ideas".

NON-LEGITIMATE PARTY FINANCING

Party financing in Bulgaria dates back to the 1990s, when a liberal law on political parties was approbated, which was used as the base for the regulation of the opportunities for party subsidies. In 2001 another new law on political parties was adopted, which prohinited party financing by private companies by introducing government rules for such financing – BGN 11 per vote.

In view of the sequence of all presented above, it would be an oversight if we also bypass some new regulations of party financing in Bulgaria contained in the new Election Code (2011) and its amendments during this year of 2013 [5].

One of the most significant and first changes is the creation of a Uniform Public Register of Political Parties in Bulgaria, which refers to the registration of political subjects for the elections. Thus, the current liberal regime of election registration is considerably tightened, for the vicious practice of different parties "Lilliputians" is cut through, led by their own leaders becoming със venerable people's representatives through all sorts of fabricated coalitions. Secondly, an attempt has been made for stricter regulation of the pre-election party financing, where registered parties and coalitions shall have funds, as follows: for Parliament elections – by up to BGN 4 million (instead of the current BGN 1 million for parties and BGN 2 million for coalitions); for the local elections – a total of 8 million BGN for all parties (that is a higher limit); for the President and EU elections – BGN 2 million (just as up to now), etc.; and lastly, prohibition of anonymous donations and party financing by the private business. Thirdly, there is a regulation for the requirement that each party and coalition assign a specific person (or persons), who is/are directly responsible for the revenue, expenditure and accountancy of the parties (and coalitions) during pre-election campaigns. Fourthly, there is an increase by times of the penalties for violation of the rules of the pre-election campaign (for example, for violation through sociological studies – from BGN 2000 to BGN 5000; for non-regulated sticking of propaganda materials – from BGN 1000 to BGN 3000, etc.). Fiftly, a special attention is paid to the statutory barriers to the non-legitimate financing of parties during elections, as mandatory opening of a special bank account for financing of elections by all political parties, coalitions and initiative committees (through registration at the Bulgarian National Audit Office); general prohibition of companies (government and private) to finance pre-election campaigns via free provision of offices, buildings, vehicles, halls, billboards, adds, posters, brochures, banners, etc.; donations of over BGN 1000 by natural persons to be made only via bank transfer (up to now the limit used to be BGN 10 000); entry of all donated amounts and the names of their donors who have provided belongings or services for

free, accompanied by mandatory signed declarations of money origin (over BGN 1000) within the Uniform Public Register, etc.

The above changes (and prohibitions) remained the same even upon the amendments of the Election Code in 2014, which contains just one correction regarding party financing, connected with the reduction from BGN 4 million to BGN 3 million of the permissible funds for parties and coalitions, used in pre-election campaigns for the Ordinary National Assembly [6, 139]. Besides, the preferential vote for election of members of the Parliament was also introduced, as it was in response to the growing public demands of enforcement of the majority element within the proportional system.

Generally speaking, those were the more important political and legal foundations of the new Election Code, which not only differ it from the preceding election legislation, but also gave it a modern and attractive European look.

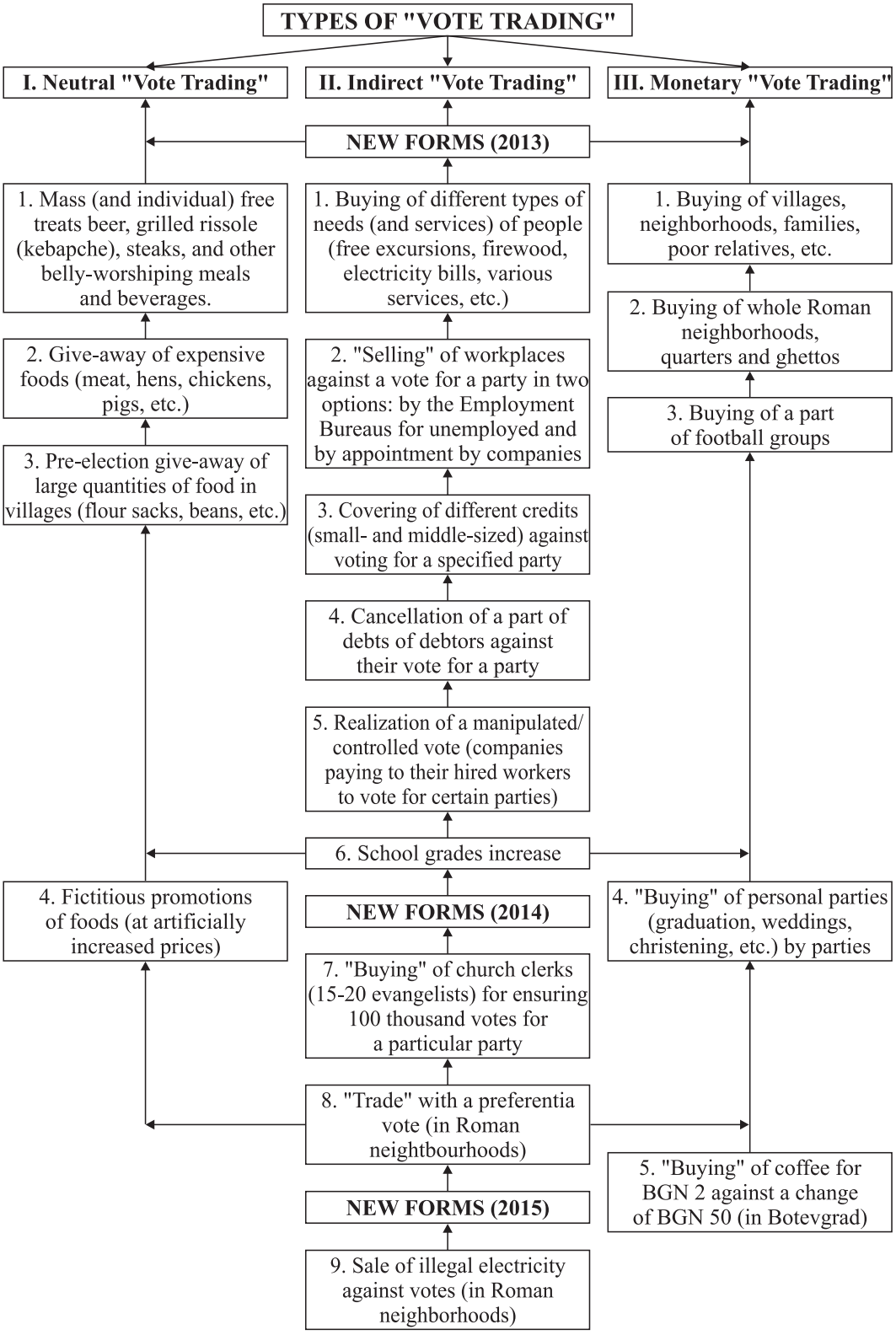
A more critical and deeper look into the provision of the Election Code undoubtedly shows that it lacks a number of fundamental components (legal), which in their essence are certain defects, namely: firstly, in its current mode it does not change at all the currently applicable proportional electoral system, which is a key oversight upon drawing up the Code; secondly, the amendments dated March 2014 one-sidedly endorsed the preferential vote for members of the Parliament, which however "bound to the soil" the leaders of party lists, because the non-marking of a preferential candidate used to be considered a vote in favor of the leader; thirdly, no efficient measures were taken against the so-called "non-legitimate party financing" during elections, for everybody counted on just and only two things, namely: prohibition of private financing of parties (to the detriment of government financing) and the establishment of a public register of donors (during pre-election campaigns); and finally, the phenomenon known as "vote trading" in the new Code is paid almost no attention whatsoever, for it should be clearly and categorically underlined that it is not possible to have a successful fight against that monstrous phenomenon by just using advertising videos against it.

However, literature almost always mixes several popular terms when speaking of and interpreting the so-called "vote trading". Such terms are for example "vote-buying", "corporate vote", "controlled vote", etc., which, besides being used in an arbitrary manner, are not always propertly determined, and are also quite often just identified as one and the same. In other words, there is no significant difference made between them, which is especially valid for the term "controlled vote" claiming (through its autors) to be the most authentic one upon the analysis and evaluation of "vote trading" in Bulgaria.

In view of the above, the term "vote trading" may be defined as the non-regulated (direct and indirect) "buying and sale" of election votes and being such an honest corruption exchange, where giving money by hand (or in natural values, or via controlled vote) aims at ensuring the vote for the people from a given party, organization, movement, leader, or person. In other words, "vote rtrading" is an important component of the "shady political market" and as such has its own internal content, structure, types, forms, etc.

The structure of the term "vote trading" consists of four material elements, which in our opinion are as follows: 1) "money seller" for votes (for parties), where

everyone is a winner – the "seller" himself as a commissioner, the respective party – elections, and the whole electorate bought back its votes against Phoenician signs; 2) service consumer or user means the voters (the electorate), i.e. the electoral mass of many thousands, which is accessible to such kind of "wicked" commercial deals; 3) "buying" of members of election commissions or personal handing over of money to certain people who are members of the respective commissions; 4) "trading" of election commissions (in the state), where whole election commissions or a part of their members (sectional, regional, municipal, etc.) are subject to refined bribes.



The above structure is highly rational (and working), for a part of the Bulgarian parties – by getting round the law, manage to get more votes, which in other words means "buying of political legitimacy" in semi-legal ways. For in Bulgaria "vote tradingт" has never been a self-emerging event, but has always been the fruits of a purposeful party policy aimed at winning the elections. The above also preconditions the different types of "vote trading", which may be most commonly defined as natural, indirect, monetary and controlled vote *(see Scheme 1),* as well as its newest forms of display used in pre-election campaigns at the Parliament elections in 2013 and 2014 and at the local elections in 2015.

The natural type of "vote trading" is usually accompanied by some "vote-buying" by providing various objects, foods, household articles, and all types of other material and tangible "measurement instruments" to measure the vote. However, the latest trend in "vote trading" is the mass natural buying and sale of votes, where in rural mixed-type stores the leaders of parties and coalitions go and pay the liabilities of people under just one condition – that debtors vote for the respective party, organization or coalition. It is the same with the so-called "fictitious promotions" of foods, where one piece of salami is sold in the street (in Roman neighbourhoods) at the price of BGN 1, etc. (2014).

The second type of "vote trading", or the so-called "indirect trading", includes all those forms of flirting with the electorate, where the parties "buy" most various needs of people in the form of different subsidies (services, electricity, firewood, excursions, etc.) against voting for a given political subject.

As regards monetary type of "vote trading", at first sight things seem to be simple and clear: through its networks the business and the parties illegally give away preliminarily designated amounts to people (especially the minority groups) against their vote in favor of one or another candidate or party. This, however, is just on the face of it, for in practice there is a whole operating market pre-election mechanism, through which party brokers bravely develop their illegal trading. Furthermore, "vote trading" is characterized with its extremely modern methods, which include the use of the system known as "multilevel marketing", according which distributors of votes get doule remuneration: the first time – for their own vote, and the second time – for the vote of each individual they manage to bring and make vote for the same candidate they have been agitated for. Here we have been recently witnessing a modern trend, namely the so-called "collective form of vote trading", where we have a trend characterized with the "buying" of whole villages, neighbourhoods, families, Roman ghettos, football groups (2013), as well as the mass "buying" of personal parties by party and business bosses, which was extremely modern during the last elections (2014) (weddings, graduation parties, christening parties, etc.).

And lastly, the so-called "controlled (and corporate) vote" has been developing even further, as here there is mass allocation of money to farm workers in order for them to vote for strictly determined parties, of course, and under threats of being fire in case of non-voting for them. This form may be called a new one, for as at the present moment (from one election to another) its has been increasing expanding and practiced, i.e. it has been turning into a "modern" trend. Besides, the "controlled vote" turns into a more serious political issue, which according to the observation of the "Limitless Transparent" Association consists of the following: representatives of

employers that exert pressure on persons who are economically dependant on them (in order for such persons to vote in favor of a candidate preferred by the employer); local political leaders or representatives of the local power (having power resources and influence at a local level); and informal community leaders living with limited resources and usually being socially vulnerable [10, 178]. Furthermore, recently blackmailing speculation has become an increasing mass phenomenon characterized with the appointment of unemployed people according to the formula "work for a vote". This is just another "hit" in "vote trading", which is extremely dangerous, for it is connected with the total blackmailing of the unemployed population in Bulgaria, as it was already used on a mass scale in 2013. While in 2014 this "hit" was updated with the mass "trading of preferences" and with the inclusion of a number of church clerks convincing people for money...

In the course of time the existing mechanisms and schemes for monetary "vote trading" have been constantly improving into orderly systems for illegitimate accumulation of votes for the parties, the most popular of which include the following: the ten-man system, the fifty-man system, and the "Indian thread system" [8, 318 – 322].

As to the classification of the types of "vote trading" or more precisely to the "controlled vote", let us only mark the so-called "electorate export", where whole social layers and citizens of settlement systems (small- and middle-sized municipalities) literally "migrate" or make an "excursion" in different regions of the country. This "electorate export" is divided into two main types, mainly: "internal export", where there is preliminary registration of minority groups in villages, neighbourhoods and small towns; and "external import" – realization of organized trips for Bulgarian exiles with Bulgarian citizenship (from Turkey, Europe) in the country, who vote at elections. Of course, in both cases we have a hidden form of "vote trading", which is particularly popular at the local elections.

In view of the above, we may logically conclude that on the "shady" political market in Bulgaria there has been such a well-tried form of "vote trading", which is almost absolutely the same as classic commercial phenomena (on the economic market), namely: 1) "retail political trading" – sales of votes in a small quantity to end consumers for their personal consumption with the purpose of getting personal profit (collection of money, appointment, acquisition of bonuses, etc.; and 2) "wholesale political trading" – intermediation activity, where vednerable brokers of parties market whole electoral segments, regional and municipal election commissions, voters in certain farming and economic sectors (mostly in small- and middle-sizes towns and villages) etc. In other words, with each year passing by the whole voting process in the country has been completely "marketed" with the expansion of the "shady" market in politics, where a great part of the Bulgarian parties long ago turned into typical trading companies, thus gradually losing their political image.

In view of the immense scales of "vote trading", it is has to find an adequate numerical equivalent, for it is nearly impossible to calculate the values of the traded vote. However, an orientation of the above may be given by the separate agencies and institutions dealing with this problem. Here is the summarized data about the money given by hand for pre-election "buying" of voters during the campaign in 2014: 1) according to the Civil initiative for free and democratic elections (GISDI) just as at

25.IX.2014 there have been approximately 300 thousand votes "bought" for the total amount of BGN 15 – 20 million, provided that as at the above date the official donors were just 616 people, who transferred to the parties a total of BGN 300 500 (!?!); 2) according to the Democracy Research Center (CID) there was a "purchase" of 400 – 500 thousand votes made; and 3) according to the "Limitless Transparency" Association the number of the traded monetary vote was about 200 thousand people, in other words between 14 and 16 % of all voters [4].

Such are just a part of the results upon the realization of the so-called "vote trading" in Bulgaria due to the fact that it is very hard for them to be revealed and proven during the election process.

PEFORMS AND CHANGE

The settlement of the existing problems of party financing, "vote trading" and controlled vote is not a palliative activity, the fruit of someone's political or leadership will. For the settlement of the above there are a number of mechanisms, levers and ways, with which legitimate political subjects (parties, coalitions, institutions) could implement various measures in order to eliminate the illegitimacy in the field of party financing. However, we believe that we need to experiment (and apply) several main approaches for the settlement of these problems, namely as follows:

1) Reformation legislation in the political system

The realization of such approach would affect the entire political system, as all its parts, elements, units and structures would be updated. In other words, reformation of party financing through the levers of the representative and non-representative democracy, through constitutional changes, through a new Election Code, through a deep judicial reform etc.

2) Reform of the party system

This approach requires a whole series of new laws and rules, as the start would be a new law on political parties, a law on lobbying, a law on fight against corruption, a low on the government employee, etc., where a break would be put to all illegitimate channels of party financing, of the phenomena of the "shady" political market and of cancer metastasis in politics, power and institutions.

3) New law on financing of political parties (and pre-election campaigns)

The adopting of this law (and realization of such approach) would become one of the main foundations for reformation of the Bulgariana party and political system, the natural parameters of which are expressed in the reduction the party subsidy from the state, higher deposits for participation in elections, application of the model of financing "election results– membership fee – donations" (according to the German practice), etc.

4) Specialized control bodies

Regulation by a law of a new, specialized supervisory government body – national agencies for financial and election control, which would be a permanently operating structure, and which would supervise the way of raising, spending and reporting cash receipts in the parties (from one election to another). This peculiar "election police" would be a public institution, which would be capable of inspecting the political parties and would be obliged to periodically informing the public of the way to spend party finances. In other words, the "election

police" should have sweeping powers for control of party financing, such as the right to investigate, the right to serve summons for certification, request of documents, suspension (as per the American experience e), etc.

5) Approval of an updated Election Code, which would be in compliance with the preceding statutory changes and with the newly established institutions in the country.

The core of the proposed new approached for party financing is just one: framing of party financing into a special law in order to decisively increase the possibilities for control by the state in the fight against financial crimes, "vote trading", and political corruption.

References:

1. Blackwell. Encyclopedia of Political Thought. Sofia, 1997.
2. Dahl, R. A. Democracy and Its Critics. Sofia: K, 2006.
3. Dolan, E., G. Lindsey. Market: Microeconomic Model. Moscow: ANK, 1996.
4. "Duma" Newspaper, 27.X.2014; "Politika" Newspaper, 26.IX.-2.X.2014; "Standard" Newspaper, 25.IX.2014.
5. Election Code. Sofia: Ciela, 2011; SG, Issue No. 17, 21.II.2013.
6. Election Code. Collection of Enactments. First Edition. Sofia: Ciela, 2014.
7. Manolov, G. The Political Market. Vol. I. Theories, Techniques, Models. Plovdiv: Paisii Hilendarski, 2008.
8. Manolov, G. The Price Of Elections, Or How Do Parties Buy Themselves The Power. Plovdiv: Paisii Hilendarski, 2009.
9. Nedyak, I. L. Political Marketing. Main Theories. Moscow: Ves Mir, 2008.
10. Quality of Democracy in Bulgaria. Execution and scientific editing: Dobrin Kanev and Antoniy Todorov. Sofia: Iztok-Zapad, 2014.
11. Schumpeter, J. A. Capitalism and Democracy. 2-nd ed. New York, 1942.
12. The Nobel Prizes. Stockholm: Nobel Foundation, 1987.
13. Trendafilov, T. Businessman Economics. Part II. Makroikonomika. Sofia: Galik, 1997.
14. Weber, M. The Scientist and The Politician. Sofia: Mikroprint, 1993.

European academy of sciences (Coventry, United Kingdom)

Invites you to take part in
The International Seminar-Internship:
«Science and Education: European approach»

Target groups

teaching staff, heads of higher educational institutions, postgraduates, doctoral students, undergraduates, representatives of state and local self-government bodies, public organizations, enterprises, financial and other institutions, all interested persons.

Form of participation: correspondence (remote)

Program of International Seminar-Internship:

	36 hours	72 hours	108 hours	138 hours
Participation fee in EURO	**€ 100**	**€ 150**	**€ 200**	**€ 250**

Participation fee includes

- publication of an article in a collection of scientific articles or in a scientific journal
- obtaining an international certificate of a training completion
- the cost of mailing by registered letter of a collection of articles (or a scientific journal) with the international certificate of a training completion

Contacts

E-mail: org@conferencii.com
Website: http://conferencii.com

Services

№	Form	Cost
1	Development of a layout for publishing in the printing house and / or printing by the author of various types of printing products: monographs (author and collective), books, pamphlets, textbooks, manuals, collections of articles and conference materials and other soft and hardcover materials, (from 1 to 1000 copies)	contractual value
2	Professional proofreading of the text	$ 1 for 1 page A4
3	Professional translation of the text into: English, German, French and other languages	$ 3-5 for 1800 characters including spaces
4	**Assignment of output data of the publishing house and ISBN:** **- Australia,** **- Austria,** **- Great Britain,** **- Germany,** **- United States**	 **200 $** **200 €** **200 €** **200 €** **200 $**
5	Publications in foreign journals included in Web of Science and Scopus: the period of publication with the receipt of the pdf-version - 1 month from the date of payment	from $ 1500 (without the cost of translation services in English)

Science and innovation

Collection of scientific articles

Copyright © 2019 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 978-3-953794-29-6