



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

الضريير للطباعة والنشر
Al Ghurair Printing and Publishing 

**ECONOMICS, MANAGEMENT LAW:
PROBLEMS OF ESTABLISHING AND TRANSFORMATION**

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

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



Al Ghurair Printing and Publishing LLC
Dubai, UAE,
2016

Al Ghurair Printing and Publishing LLC

**ECONOMICS, MANAGEMENT LAW:
PROBLEMS OF ESTABLISHING AND TRANSFORMATION**

Reviewers:

Dr. Hussein ALTamimi

*Professor of Finance and Chair of Finance and Economics Department at University of Sharjah
(UAE)*

Dr. Jehad Aldehayyat

Head of Management Department at Al-Yamamah University (Riyadh, Saudi Arabia)

Science editor:

Drobyazko S.I.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Doctor of science, Honoris causa, Professor of RANH

Economics, management, law: problems of establishing and transformation:
Collection of scientific articles. - Al Ghurair Printing and Publishing LLC, Dubai,
UAE, 2016.- 404 p.

ISBN 978-617-7214-18-1

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

ISBN 978-617-7214-18-1

© 2016 Al Ghurair Printing and Publishing LLC

© 2016 Authors of the articles

© 2016 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	8
Masárová T., Hančovská E. ENTERPRENEURSHIP AS A PART OF ECONOMIC INTEGRATION OF MIGRANTS	8
Velibekova L.A., Atayeva V.H. STATE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF GARDENING IN THE REPUBLIC OF DAGESTAN.....	11
Isaeva N.I. IMPROVEMENT OF STRATEGIC PLANNING IN THE RUSSIAN FEDERATION	14
Moskvichova O.S. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS ECONOMIC INSTITUTION	22
Prokhorchuk S.V. FISCAL INSTRUMENTS STIMULATING INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE	25
Romanova T.V., Voloshyna O.A. INVESTMENT AND INNOVATION FACTOR OF ECONOMIC GROWTH IN MODERN CONDITIONS.....	29
Stupnitska N.I., Sribna E.V. HISTORICAL ASPECTS OF SOLAR ENERGY IN THE WORLD	33
Tavbulatova Z.K. BUILDING CLUSTER AS THE BASIS OF THE TAX POTENTIAL	35
Tymofeieva O. THE COMPLEXITY OF IMPLEMENTING THE STATE POLICY OF HOUSING REAL ESTATE CONSTRUCTION.....	39
Khomjak M.S. FINANCIAL DOMINANTES OF THE REGIONAL DEVELOPMENT	43
Yatsykovskyy B.I., Holubka S.M. MYKOLA RUDENKO ENERGY CONCEPT IN THE CONTEXT OF THE MODERN WORLD ECONOMY.....	48
2. WORLD ECONOMY.....	55
Azarenkova O.V. GLOBAL ENERGY SECURITY: THEORETICAL APPROACHES.....	55
Bukhun Y.V. VERTICALLY INTEGRATED CORPORATION AS AN EFFICIENT METHOD OF INVESTMENT MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF UKRAINIAN AEROSPACE INDUSTRY	57
Karkovska V.J., Blynda Y.O., Vasyunyk P.I. RESERVES IN CREASE THE EFFICIENCY SUPPORT PERSONNEL SECURITY ENTERPRISE.....	62
Li Chao. STATE SUPPORT MECHANISMS FORMING OF UKRAINE AND CHINA POWER SYSTEM STEADY DEVELOPMENT	67
3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	72
Arefiev S. PROBLEMS AND CONTRADICTIONS OF TRANSFORMATION ARE CHANGES OF THE ECONOMIC SYSTEMS.....	72
Buneva M.V. MECHANISM OF INFLUENCE OF CONSUMPTION ON THE LEVEL OF LIVING OF THE POPULATION	75
Buneva R.I. DESIGNING ORGANIZATIONAL PROCESSES ECONOMIC MECHANISM OF FUNCTIONING OF CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS.....	79
Esetova A.M., Hajiyeva M.I. ASSESSMENT OF INVENTORIES AS THE BASIS BUDGET NORMALIZATION AND PRICING IN CONSTRUCTION.....	84
Gudz Y.F. FORMATION ECONOMIC POTENTIAL PROCESSING ENTERPRISES OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX IN UKRAINE.....	88
Klets M., Klets D. EFFECTIVENESS OF PUBLIC CONSUMPTION: COMPLETION OF POLITICAL ECONOMY	91
Kosenko T. G. THE USE OF PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	102
Kravchenko Y.V., Leshchenko O.A. METHODS AND CONSTRUCTION MANAGEMENT PROGRAM-CONFIGURED NETWORK	105
Popovenko N.S., Lapina I.S., Lapin A.V. IMPROVING METHODS TO ENSURE GROWTH OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	111
Loiko D.M. THE EFFECTIVENESS OF THE CLOTHING COMPANIES IN UKRAINE.....	116
Miagkykh I. METHODOLOGICAL APPROACHES FORMATION MECHANISM OF INTEGRATION AIRLINES.....	120

Nikituyk O.B. MODERN APPROACHES TO INNOVATION IN PROCESS CONTROL INTELLECTUAL PROPERTY IN THE COMPANY (ENTERPRISE).....	123
Nikiforenko V.G., Kravchenko V.O. CURRENT PROBLEMS POTENTIAL INCREASE EMPLOYMENT ENTERPRISES LEADERS	125
Odarenko O.V. FEATURES OF BEHAVIOUR OF THE TELECOMMUNICATION COMPANIES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC TURBULENCE.....	130
Panchuk L.V. THE IMPACT OF CAPITAL AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATION ON THE FORMATION OF THE WORLD ECONOMY.....	133
Piletska S.T. INFORMATIVE STREAMS OF FUNCTIONING OF AIRLINE	139
Esetova A. M., Ramazanova F.M. PRINCIPLES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MARKET THE CONSTRUCTION PRODUCTS	142
Rymkina M.S. INFLUENCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES: REVIEW OF FOREIGN STUDY RESEARCHES	146
Sardak H.V. IDEOGENES IN THE SPHERE OF HUMAN CAPITAL RESEARCHES.....	150
Sidneva G.K., Kuzminska N.L. USING FACTOR ANALYSIS FOR ASSESSMENT INNOVATION IN THE ENTERPRISES	153
Toropov V.V., Khryuchkina E.A. CONTROLLING AS A MANAGEMENT SYSTEM THE COSTS OF THE ORGANIZATION	157
4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	160
Belei N.P. THE PROBLEM OF EFFECTIVE LAND-USE FARMS REGION	160
Danylkiv K.P. DIAGNOSTICS OF FINANCIAL ENTERPRISES SMALL BUSINESS IN UKRAINE	164
Nezdoymynov S.G. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION AS A CRUISE DESTINATION.....	168
Pet'ko S.M. THE IMPACT OF THE ECB MONETARY POLICY ON THE EU FINANCIAL MARKET.....	171
Shapovalova V. THE DATA MINING OF REAL ESTATE MARKET	174
5. MONEY, FINANCE AND CREDIT.....	179
Dombrovska S.O. MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISE IN THE TRANSFORMATION OF UKRAINE'S ECONOMY	179
Lapina I.S., Pinti A.V. FINANCIAL CONTROLLING AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE FINANCIAL ACTIVITY	182
Myhalchyshyna L.G. PROFESSIONAL PARTICIPANTS OF SECURITIES MARKET.....	187
Smirnova E.A., Nikonova V.V. INSURANCE CULTURE OF THE POPULATION AS LEVERAGE FOR THE DEVELOPMENT OF MECHANISMS OF INSURANCE PROTECTION	192
Titarenko L.M., Marchyshynets O.V., Pluzhnyk A.V. MONETARY INSTRUMENTS OF NATIONAL SECURITY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....	195
Chynchyk A.A. TRANSFORMATION THEORY RESEARCH TAX AND ITS IMPORTANCE FOR SOLVING PROBLEMS OF MODERN FISCAL.....	198
6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	203
Akimova N.S., Hovorukha O.O., Yevlash T.O. PROCEDURE OF INTERNAL AUDIT BASIC OPERATIONS OF JOINT-STOCK COMPANY	203
Blakyta H.V. CONTROL STRATEGIC FINANCIAL MANAGEMENT: PRAXIOLOGICAL ASPECTS	206
Grinko A.P. ACCOUNTING AND BALANCE POLICY AS THE IDEOLOGY OF BUSINESS ENTERPRISE IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT	209
Iershova N.Y. DEVELOPMENT STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING TOOLS FOR EVALUATION OF BUSINESS PERFORMANCE IN CONDITIONS OF INNOVATION DYNAMICS.....	216

Kalabukhova S.V., Kuzminska O.E.	GLOBAL DEVELOPMENT TENDENCIES FOR CORPORATE FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS	219
Kvasha O.O.	ACCOUNTING SOFTWARE OF REVENUE MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF RESTAURANT BUSINESS	223
Lazarenko D.O., Pavlovskiy P.V.	INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT BUSINESS PROCESS MANAGEMENT	229
Markiv M.M.	ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING ASSIGNED TO CENTERS OF RESPONSIBILITY AT WOODWORKING ENTERPRISES PRODUCING SOLID BIOFUELS	232
7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM		237
Lennerova I.	ANALYSIS OF YOUTH UNEMPLOYMENT IN THE CURRENT FUND CONTRIBUTIONS IN SLOVAKIA	237
Bliznyuk A.O., Kiporenko O.V.	THE ADOPTION TECHNOLOGY OF MANAGEMENT DECISION OF ECONOMIC SECURITY ON ENTERPRISE	242
Didyk A.	USING OF HIERARCHY ANALYSIS METHOD FOR SOLVING THE PROBLEM OF ASSESSING THE TAX COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	245
8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES		249
Ivashchenko G.A., Petryaeva Z.F., Petriaiev O.O.	TECHNOLOGY DEVELOPMENT PROTECT BUSINESSES FROM MALFEASANCE STAFF	249
Milyavskiy M.U., Korobka I.S.	DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT OF INTERNAL CONTROL HOW TECHNOLOGY TO PROTECT CORPORATE ENTERPRISES FROM RAIDING AND OTHER TYPES OF HOSTILE TAKEOVER.	256
Mishyna S.V., Mishyn O.Yu.	SCIENTIFIC AND THEORETICAL BASES OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF ENTERPRISE PERSONNEL SECURITY MANAGEMENT	260
Trots I.V.	PREVENTIVE MEASURES OF OVERCOMING OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISES	263
9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY		267
Klymenko N.A.	THE MATHEMATICAL APPROACH TO GREENING AGRICULTURAL PRODUCTION	267
Malkhasyn N.V.	POLICY OF THE SOVIET GOVERNMENT IN THE FIELD OF EDUCATION IN 1941-1945	271
Yushchenko N.L., Voitenko N.V.	ON THE SOFTWARE PRODUCTS THAT IMPLEMENT THE MODELS AND METHODS OF ANALYSIS OF CAPITAL INVESTMENT	274
10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE		278
Pšenková J., Gullerová M.	WORK-BALANCE TOOLS – OPTION TO ENHANCE QUALITY OF LIFE IN THE REGIONS OF THE SLOVAK REPUBLIC	278
Yerisheva T.A., Yerisheva A.A.	THE CUSTOMARY LAW OF THE TRADITIONAL KAZAKH SOCIETY	280
Koepl O.I.	ENERGY-SAFENESS AS AN INDICATOR OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS	283
11. LAW		290
Valeeva A.V.	DETERMINATION OF THE FACT OF PRICE MANIPULATION FOR ELECTRIC ENERGY AS LEGAL MEANS TO PROTECT CONSUMER RIGHTS	290
Valakh V.V.	SOME ASPECTS OF LEGAL SUCCESSION IN REORGANIZATION OF REORGANIZATION OF LEGAL ENTITIES	292
Horodetska I.A.	TO THE QUESTION OF IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY IN THE AREA OF PROTECTION, USE AND REPRODUCTION OF THE ANIMAL WORLD... ..	295
Hryhorieva K.A.	SINGLE TAX FOR AGRICULTURAL PRODUCERS IN UKRAINE: LEGISLATIVE INNOVATION	299

Kemeniash R.Y. DIFFERENT CONCEPTS OF CONSTITUTIONAL ECONOMICS IN THE WORLD PRACTICE.....	302
Tkachuk O. FEATURES OF ACTION OF THE GENERAL THEORETICAL PRINCIPLES OF LAW IN CIVIL PROCEEDINGS IN UKRAINE	305
Utkina M.S. FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF UKRAINIAN FINANCIAL SYSTEM : LEGAL ASPECT.....	308
12. TOURISM ECONOMY	312
Beňušová J. MENTORING – TOOL OF CAREER DEVELOPMENT	312
Milashovska O., Goblík-Markovich N. THE MODERN TRENDS OF RECREATION TRAVELERS WITH CHILDREN IN THE HOTEL AND RESTAURANT COMPLEX	316
Zaitseva M.N. INFORMATION LOGISTICS IN THE MANAGEMENT OF TOURIST ENTERPRISE	319
Lutay A.P. INFORMATION SYSTEM IN HOTEL BUSINESS.....	322
Niecheva N.V. MOTIVATION AS A FACTOR OF EFFICIENCY USE OF LABOUR POTENTIAL ENTERPRISES OF SANATORIUM-RESORT COMPLEX.....	326
13. MANAGEMENT	330
Georgiev H.G. SOME CHALLENGES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN PUBLIC ADMINISTRATION OF BULGARIA.....	330
Zbrytska T.P., Nowicki N.V. MOTIVATION FOR YOUTH EDUCATIONAL SERVICES LEVEL STATE-UNIVERSITY-TEACHER.....	332
Korman M. EFFECTIVE MANAGEMENT OF MOTIVATION FOR CREATIVE ACTIVITIES	341
Prykhodko D.A., Kolesnik A.Y. DEFINITION OF THE TERMS «PRODUCT», «PRODUCTS», «SERVICES», «SERVICE».....	346
14. MARKETING	350
Blagoy V.V., Tihomirova A.A., Yarets M.V. THE IMPROVEMENT OF MARKETING STRATEGY FOR ENTERPRISE	350
Pavlovska L.D., Pavlovskyy D.V. BLUE OCEAN STRATEGY OF DAIRY INDUSTRY	352
Stepanenko N.I., Volkova I.M. FUNCTIONALIZATION MARKETING ANALYSIS OF PRODUCT POLICY AGRICULTURAL ENTERPRISES: RESEARCH ASPECT.....	356
15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION.....	359
Akulenko I.A. THE PROBLEM OF DETERMINING THE LEVEL OF THE FUTURE MATH TEACHERS' METHODOLOGICAL COMPETENCE	359
Bodrova T.O. VALEOLOGICAL FACTOR AS ELEMENT OF PRODUCTIVE METHODOLOGICAL PREPARATION OF MUSIC TEACHERS	363
Didur N. PEDAGOGICAL THINKING OF A TEACHER AS A PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL PROBLEM.....	366
Dobryden' A.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF FUTURE TEACHER'S PREPARATION FOR PROFESSIONAL SKILLS	370
Zharovtseva T. CONCEPTUAL COORDINATES PROFESSIONAL EDUCATION OF FUTURE TEACHERS OF SOCIAL AND HUMANITARIAN ORIENTATION	373
Ziyazieva L.R., Evloeva M.B., Rgebaeva R.M. ROLE OF TEACHER IN THE PROCESS OF ORGANIZATION OF INDEPENDENT WORK OF STUDENTS.....	376
Koval' L.V. CONTEMPORARY CONTEXT OF DEVELOPMENT OF PRIMARY MATHEMATICAL EDUCATION IN UKRAINE	379
Matviienko O. SOCIAL AND EDUCATIONAL CAUSES OF DEFORMATION IN THE MORAL DEVELOPMENT OF CHILDREN OF PRIMARY SCHOOL AGE	382
Makhinova M.V. LINGUODIDACTIC FEATURES OF THE DEVELOPMENT LANGUAGE EDUCATION IN THE UK IN THE BEGINNING THE TWENTIETH CENTURY.....	386
Ovsiienko L. THE WAYS TO INCREASE MOTIVATION OF LINGUISTICS STUDENTS TO LEARNING TEXT LINGUISTICS	389

Pan'kiv L.I. METHODOLOGICAL APPROACHES OF SENIOR PUPILS' ARTISTIC ORIENTATIONS FORMATION FOR SYSTEM TO OUT-OF-SCHOOL EDUCATION.....	392
Pet'ko L.V. FORMATION OF PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE TEACHING ENVIRONMENT IN THE CONDITIONS OF UNIVERSITY FOR STUDENTS OF ART SPECIALTIES.....	395
Skvortsova S. METHODICAL TASK AND EDUCATIONAL- METHODICAL TASK: CONCEPTS CORRELATION	398

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Masárová T.

Philosophie Doctor

Hančovská, E.

Philosophie Doctor

Department of Management and Human Resources

Alexander Dubcek University of Trencin, (Trencin, Slovakia)

ENTREPRENEURSHIP AS A PART OF ECONOMIC INTEGRATION OF MIGRANTS

There are two fields of state social politics linked in this article – migration policy and labour policy. If the State wants to implement the integration policy towards migrants in a successful way, it is necessary to research the economic field of conditions (employment of migrants is crucial for the integration process). The authors research these two fields of social politics in the context of entrepreneurship of foreigners in the Slovak Republic. In the article are monthly statistics of foreigners running own enterprises in the Slovak Republic. The aim of this submitted report – to research the economic integration of migrants on the labour market in the Slovak Republic – is based on analysis, synthesis and comparative analysis of available bibliographic sources.

Key words: *Economic Integration. Labour Market. Migrant .Entrepreneurship. Statistics of entrepreneurship of migrants.*

Introduction

By the integration of countries, globalization processes characterized by the free movement of goods and capital are extended by the free movement of labour. The established development trend of international migration is based on globalization processes. Motives of migration, from the beginning of mankind, not excluding the present, result from a desire of human being to increase the quality of life [4,12]. Economic activity of foreigners is considered to be one of the key conditions for successful integration into society. For the foreigner, income means economic self-sufficiency, creating social relationships, professional development, acquirement and retention of work experience, improving language skills [1]. Entrepreneurship of foreigners in the Slovak Republic is primarily guided by the following legal regulations: Act No. 455/1991 Coll. on small business, as amended, regulates rights and responsibilities in the operation of small business; Act No. 513/1991 Coll. Commercial Code, as amended, defines the legal forms of business, commercial and legal relations, creation, modifications, demise of companies and so on.; Act No. 461/2003 Coll. on social insurance, as amended, regulates the obligation to pay social security contributions; Act No. 595/2003 Coll. on income tax, as amended, regulates the income tax of physical and legal entities and specifies the method of tax payment and tax collection; Act No. 580/2004 Coll. on health insurance, as amended, regulates the obligation to pay health insurance contributions; Act No. 404/2011 Coll. on foreigners, as amended, which defines the types of residence permit that enable the foreigner to conduct business activity.

The main aim of the submitted report is to research the economic integration of migrants on the labour market in the Slovak Republic. Following tasks have been identified for the realization of this aim:

- to identify the context of entrepreneurship of foreigners in the Slovak Republic,
- to analyse monthly statistics of entrepreneurship of foreigners in the Slovak Republic.

Research methods used in this article: theoretical general methods of scientific knowledge – analysis and synthesis of available bibliographic references, their comparison.

The study is relevant to the terminology of the social sphere – author combines two areas of social policy – migration policy and labour policy.

1) The context of entrepreneurship in the economic activity of foreigners in the Slovak Republic

Integration is a two-way process of mutual recognition and respect of the majority society and foreigners. From the perspective of migrants, it is a process of acquiring rights and duties, social networking within the host society and a forming of sense of fellowship and belonging to the

host society [5,8]. From the perspective of the majority society, integration of migrants is the process of institutional adjusting, providing equal opportunities in access to all structures of society and accepting of cultural differences of migrants [3]. We refer to integration when a group of immigrants wants to retain some elements of their original culture and also the majority population accepts the specifics of this new group [2]. Integration policy as part of a global approach to migration is one of the main priorities of the European Union agenda. If the State wants to implement the integration policy towards migrants in a successful way, it is necessary to research the economic field of conditions [9]. Employment is crucial to the integration process and is important to the participation of immigrants in the development of the host society. Employment is also a precondition to make this contribution of immigrants to society visible [6,10].

Slovak legislation allows foreigners to run their own business in the Slovak Republic but conditions for starting own business are different for foreigners from other member states of European Union / European Economic Area and different for citizens of third countries. The second group must meet the statutory requirements in order to obtain residency for business purposes. This means that the applicant must provide identification document which authorizes him to run business in the Slovak Republic (physical entity provides self-employment document). Applicant must also provide evidence that he has sufficient financial resources for the period of time when he will run the business in the Slovak Republic. Currently, foreigner must document financial security of his residency and financial security of his business. The law requires that the foreigner demonstrates the financial security of his residency in the amount of subsistence minimum for each month of his residency. Current subsistence minimum from 1.7.2015 is 198.09 Euro for a single, individually assessed, physical entity. In case the length of residency exceeds 1 year, foreigner must demonstrate financial security in the amount of 12 times the subsistence minimum (2 378 EUR). Financial security of the business means that the foreigner who is going to run own business in the Slovak Republic as physical entity must have 20 times the subsistence minimum (which is currently 3 962 EUR). In case the foreigner is acting on behalf or will act on behalf of business company or collective cooperative, he must have financial security in the amount of 100 times the subsistence minimum (19 809 EUR).

As an example, we take a foreigner who is going to run own business in the Slovak Republic as a self-employed person for more than 1 year. When he is applying for the temporary residence for the purpose of running own business, he must demonstrate that he disposes with the amount of money which is currently 6 340 EUR. Foreigners from other EU member states and EEA countries must have a document which authorizes them to run own business but they do not need to apply for the residence permit. Their residence in the Slovak Republic is recorded. When a foreigner is running own businesses in the Slovak Republic, activities of the foreigner are subject to all relevant legal regulations governing entrepreneurship in the Slovak Republic. In comparison to other entrepreneurs, foreigner / entrepreneur from the third country must demonstrate on the basis of his tax declaration that his business is not in loss. Otherwise, it could lead to the situation that the foreigner will not be granted next temporary residence permit for the purpose of running own business or the permit could be cancelled. Enterprising foreigners have the same obligations relating to the payment of social and health insurance as Slovak citizens running own businesses. Competencies in this area are owned mainly by district authorities (which are issuing self-employment documents), commercial register, tax authorities and so on. Since January 2012, Ministry of Economy of the Slovak Republic owns an important competency in the area of entrepreneurship of foreigners. A Ministry of Economy comment on business plans of foreigners in the Slovak Republic and, for this purpose, communicates with the local government in the district or in the town where the foreigner would like to run his business. Innovations are the key to creating more jobs, to improving the quality of life of migrants but also to retaining competitiveness on the global market [7].

2) The analysis of statistical data on foreigners running own business in the Slovak Republic

Participation on the labour market has different forms depending on the profession, on the industry sector in which the migrant works and on the subject of small business or entrepreneurship. For the purpose of receiving a small business licence and running an own business, it is necessary for the third country resident to obtain the residence permit (Act No. 455/1991 on small business, as amended). They can run their own business on the basis of permanent or temporary residence permit. In the case of temporary residence permit, these different kinds of temporary residence permits can be granted: temporary residence permit for business purposes, temporary residence permit for study purposes, temporary residence permit for research and development purposes, temporary residence permit for family reunification and temporary residence permit for a third country resident whose status of a Slovak citizen living abroad has been acknowledged (Act No. 404/2011 Coll. on foreigners, as amended). Citizens, who were granted a tolerated residence, are not allowed to run own business in the Slovak Republic.

We do not have accurate statistics about foreigners running own business in the Slovak Republic. Available data are incomplete as they do not list all foreigners running business in Slovakia. Foreign and Border Police states in its statistics only the number of foreigners who have been granted temporary residence permit for the purpose of business. This data differs significantly from the total number of foreigners running business. Data does not include foreigners who have the permanent residence permit and run their own business and the data does not include foreigners coming from another EU / EEA country. According to the law, they do not need the residence permit for business purposes. Statistic reports provided by Financial Administration of Slovak Republic mentions only the number of registered taxpayers as physical foreign entities. Slovak Republic had 29 171 valid residencies for residents of third countries and more than a half of it (57,1%) were temporary residencies. Temporary residencies for business purpose accounted for 14,4% of total number of valid temporary residencies. It is only 0,5 percentage point less than a number of valid temporary residence permits for job purpose. Considering the number of valid residence permits for business purposes, measures aimed at the economic integration of foreigners through the entrepreneurship support are desirable. These measures are not conceptually recorded in the conditions of Slovak Republic.

Conclusion of the investigation

At the end of the article, we would like to provide our own insights to this topic. In chapter “The context of entrepreneurship in the economic activity of foreigners in the Slovak Republic” we identify the context of entrepreneurship of foreigners in the Slovak Republic. Reflection on the target group of migrants is significant due to the fact that the relevant target group is problematic on the labour market. This is proved by the inclusion of the group in Act. No. 5/2004 Coll. on employment services, as amended, Section 8 – disadvantaged jobseekers. In our opinion, foreigners from third countries are in the disadvantaged position in comparison to citizens of Slovak Republic as the entrepreneurship of Slovak citizens is not controlled by the means that we described in the first chapter of this article. In case of unprofitable business, Slovak citizens do not bear the risk of such sanctions as foreigners. In addition to it, each business activity is related to the overall economic development so it is very difficult to achieve ongoing profitability of the business. In the early days of running the business, many entrepreneurs do not make profit until their activities have stabilized. For foreigners, this can mean the loss of the residence permit and the complication (or even the complete restraint) of the residence in Slovakia. Very complicated legislative on the entrepreneurship in Slovak Republic and the lack of information about entrepreneurship in other than a Slovak language make the situation for enterprising foreigners much more difficult. In other words, it is extremely difficult for an enterprising foreigner to navigate through all rights and obligations of an entrepreneur if he does not speak the Slovak language or when nobody provides the assistance. Despite all these difficulties relating to entrepreneurship of foreigners in Slovakia, many foreigners perceive entrepreneurship as a simpler form of economic activity in comparison to employment, because their residence and existence are not dependent on the employer and his decisions. As another option for the future research, we consider other areas of integration of foreigners in the Slovak Republic such as housing, education, health care or civil and political

participation of foreigners. In accordance with [11], society must adapt to rapidly changing conditions and on the basis of this, human resources management faces significant demands on flexibility and responsibility of their policies.

This article was created in the frame of the project VEGA „Trendy v migrácii pracovnej sily do krajín EÚ a ich dopad na hospodársky a sociálny rozvoj SR“ 1/0736/14.

References:

1. Bargerová, Z., Kriglerová Gallová, E., Gažovičová, T., Kadlečíková, J. (2012). Integrácia migrantov na lokálnej úrovni (2). Bratislava: Centrum pre výskum etnicity a kultúry, 12 p.
2. Berry, J. W. (1990). Psychology of acculturation. Lincoln: University of Nebraska Press, 201 – 234 p.
3. Bosswick, W., Heckmann, F. (2006). Integration of migrants: Contribution of local and regional authorities. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
4. Divinský, B. (2005). Zahraničná migrácia v Slovenskej republike. Stav, trendy, spoločenské súvislosti. Bratislava: Friedrich Ebert Stiftung, 216 p.
5. Integrovaná politika Slovenskej republiky, schválená uznesením vlády č. 45/2014 Dostupná na: <http://www.employment.gov.sk/files/slovensky/ministerstvo/integracia-cudzincov/dokumenty/vlastny-material-integracna-politika-januar-2014.pdf>.
6. IOM (2005). World Migration 2005: Costs and Benefits of International Migration. Ženeva: Medzinárodná organizácia pre migráciu.
7. Kordoš, M. (2014). Role of innovations in the EU industrial policy and competitiveness enhancement. In: Proceedings of the 2nd international conference on European integration 2014. Ostrava: VŠB, 335-342 p.
8. MPSVR (2009). Konceptia integrácie cudzincov v SR. Bratislava: MPSVR SR, 96 p.
9. Popper, M., Bianchi, G., Lukšík, I., Szeghy, P. (2006). Potreby migrantov na Slovensku. Bratislava: SAV, 89 p.
10. RADA EÚ (2004). Spoločné základné princípy integračnej politiky prisťahovalcov v krajinách Európskej únie. Haag: Rada EÚ.
11. Soósová, V. (2013). Zavádzanie personálneho controllingu v MSP. In: Current Problems of the Corporate Sector. Bratislava: EUBA, 493 – 503p.
12. Tupá, M. (2015). Problémy a trendy v migrácii pracovnej sily. Trenčín: TnUAD, 143 p.
13. Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov
14. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov
15. Zákon č. 311/2001 Z. z. Zákonník práce v znení neskorších predpisov
16. Zákon č. 461/2003 Z. z. o sociálnom poistení v znení neskorších predpisov
17. Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov
18. Zákon č. 5/2004 Z. z. o službách zamestnanosti v znení neskorších predpisov
19. Zákon č. 580/2004 Z. z. o zdravotnom poistení v znení neskorších predpisov
20. Zákon č. 404/2011 Z. z. o pobyte cudzincov v znení neskorších predpisov

Velibekova L.A.

candidate of economic Sciences, leading researcher of the Department "Economic management organization of agro industrial complex"

FSBSI Kisriev Dagestan Scientific research Institute of agriculture, Russia

Atayeva V. H.

cand.econ.sci., associate professor Audit and financial control

FGBOU VPO Dagestan state technical university

STATE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF GARDENING IN THE REPUBLIC OF DAGESTAN

Велибекова Л.А.

к.э.н., доцент, в. н. с. отдела экономики, управления и организации АПК
*ФГБНУ Дагестанский научно-исследовательский институт сельского хозяйства
имени Ф.Г. Кисриева*

Атаева В.Х.

к.э.н., доцент кафедры аудит и финансовый контроль
ФГБОУ ВПО Дагестанский государственный технический университет

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ САДОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

In article the current state of gardening is analyzed, dynamics of its development in regions with conditions, favorable for branch, reveals, the role and value of gardening of the Republic of Dagestan is defined.

Keywords: *gardening, region, Republic of Dagestan, output, branch.*

В статье анализируется современное состояние садоводства, раскрывается динамика его развития в регионах с благоприятными для отрасли условиями, определяется роль и значение садоводства Республики Дагестан.

Ключевые слова: *садоводство, регион, Республика Дагестан, объем производства, отрасль.*

Республика Дагестан всегда располагала благоприятными условиями для растениеводства и животноводства и особенными природно-климатическими предпосылками к садоводству, это уникальный район для производства плодов и ягод. На республику приходится 5,1% площади всех садов Российской Федерации, и 3,6% в производстве плодов.

Оценивая современное состояние промышленного садоводства республики, приходится, к сожалению, констатировать, что отрасль при благоприятных условиях для экспортного направления по большинству показателей теряет свои конкурентные позиции.

В настоящее время (2014г.) общая площадь плодовых и ягодных насаждений в республике составляет 26,1 тыс. га., в том числе в плодоносящем возрасте - 21,1 тыс. га. Основная их доля сосредоточена в Магарамкентском (13,2%), С-Стальском (10,7%), Гергебильском (8,0%), Хасавюртовском (6,7%), Буйнакском (6,1%) районах. В других районах площади плодово-ягодных насаждений значительно ниже [3].

Садоводство представлено преимущественно плодовыми культурами, что объясняется благоприятными почвенно-климатическими условиями для их возделывания на данных территориях. Основными видами плодовых культур, имеющими наибольшие хозяйственное значение, являются: косточковые - абрикос, персик, вишня, слива, черешня, алыча и др., семечковые породы – яблоки, груши, айва и др.

В структуре многолетних насаждений - 46% приходится на косточковые культуры, на семечковые - 47%, субтропические - 1%, орехоплодные - 3%, ягодники - 3% [3].

В целом по Дагестану 0,6% садов сосредоточено в сельскохозяйственных предприятиях, 93,3% - у населения и 6,1% - в крестьянских хозяйствах.

За последние 6 лет (с 2014 по 2008 гг.) общая площадь плодовых и ягодных насаждений в Дагестана во всех категориях хозяйств снизилась с 28,1 до 26,1тыс. га. или на 7,1% [3].

В целом по республике за последние 6 лет валовой сбор плодов и ягод увеличивался и в 2014 г. составил 108,1 тыс. тонн., что на 12,0% больше чем в 2008 г. Исключение составил 2010г. в котором, благодаря сложившимся благоприятным условиям перезимовки и вегетации, получена максимальная урожайность плодовых и ягодных культур и, соответственно, достигнут наибольший (127,2 тыс. т) валовой сбор плодов и ягод [3].

Урожайность плодов и ягод в целом по Дагестану в хозяйствах всех категорий в среднем за последние 6 лет составила 62,5ц/га. Причем в 2011- 2013 гг. она была значительно выше, чем в предыдущие годы, что обусловлено как погодными условиями, так и очевидно повышением общей культуры садоводства.

Из анализа темпов реновации насаждений видно, что их обновление идет слишком медленно. Так, в 2014 г. закладка новых садов составила всего 1232,4 тыс. га. Несмотря на высокую ресурсоемкость производства плодово-ягодной продукции, отрасль плодоводства более эффективна по сравнению с возделыванием однолетних полевых культур.

Доход от реализации производимой продукции растениеводства с 1 га составляет по видам: озимая пшеница - 27,3 тыс. руб., подсолнечник - 25 тыс. руб., плоды семечковые - от 95 до 305 тыс. руб., плоды косточковые - 62 тыс. руб., ягоды - 225 тыс. руб. Эти цифры указывают на существенное преимущество садовых культур. Ввиду роста стоимости ресурсов, приобретаемых сельхозтоваропроизводителями, себестоимость 1ц производства плодов за анализируемый период 2008-2014 гг. возросла с 2884 руб./ц до 40270 руб./ц, или в 14 раз. К негативным тенденциям в отраслях следует отнести [1,2]:

- сокращение общих и плодоносящих площадей многолетних насаждений;

- отставание темпов реновации плодовых насаждений от нормативных значений;
- превышение площадей раскорчевки над закладываемыми насаждениями;
- недостаточное собственное производство посадочного материала и крайне слабая его материальная база;
- недостаточное производство специальной сельскохозяйственной техники и механизмов, средств химической защиты насаждений, систем капельного орошения, электронных средств мониторинга, недостаточный уровень управления производственными процессами.

Большие трудности испытывает садоводческая наука. Институты садоводства из-за крайне низкой зарплаты перестали пополняться молодыми талантливыми научными сотрудниками, несут кадровые потери, многие ценные научные и технические разработки (новые адаптивные сорта, сортовая агротехника и др.), выполненные на мировом уровне, не востребуются неплатежеспособными производителями плодов, ягод и посадочного материала; свертываются работы по основным фундаментальным направлениям научных исследований из-за продолжающегося катастрофического разрушения материально-технической базы институтов и опытных хозяйств.

Основными причинами сложившегося положения являются:

- поспешный и непоследовательный переход к рыночным отношениям, разрыв хозяйственных связей между производителями и потребителями продукции;
- сокращение госбюджетных инвестиций на закладку садов;
- отсутствие современной научно обоснованной аграрной политики в осуществлении реформ;
- поспешность в реорганизации специализированных хозяйств;
- отсутствие механизма экономического стимулирования освоения научного потенциала в садоводстве;
- необоснованность стимулирования импорта садоводческой продукции, отсутствие государственного протекционизма отечественному садоводству;
- несовершенная и нестабильная законодательная база, на которую ориентирована отрасль садоводства.

Ключевыми направлениями политики и интенсификации в садоводстве являются [1,2]:

- разработка и реализация Стратегии и Программы развития садоводства и питомниководства в Дагестане до 2025 г.;
- научно-обоснованное выделение районов и зон с оптимальными ресурсами жизнеобеспечения плодовых и ягодных культур для экологически и экономически обоснованного размещения промышленного адаптивного садоводства Дагестана;
- создание законодательно-правовой базы и пакета нормативных документов, гарантирующих оздоровление экономической ситуации в садоводстве;
- разработка и введение в действие механизма регулирования ценовых отношений при производстве и реализации продукции садоводства и промышленности, совершенствование налоговых, кредитных, страховых и других экономических регуляторов;
- установление государственного контроля за использованием земли, совершенствованием земельных отношений;
- введение правового и финансового равенства всех форм хозяйствования в области садоводства, создание специфической финансовой системы для обслуживания отрасли садоводства;
- разработка и широкое применение энерго- и ресурсосберегающих технологий производства, хранения и переработки продукции садоводства, соответствующих современному уровню техники, отличающихся конкурентоспособностью по эффективности использования занимаемой площади и рентабельности сравнительно с другими культурами в растениеводстве;

- совершенствование производственной системы путем создания корпорации по садоводству в системе Министерства сельского хозяйства и продовольствия РД и организация специализированных ассоциаций по основным районам плодородия Дагестана;

- повышение роли регионов в решении проблемы удовлетворения потребности населения в плодах и ягодах путем восстановления и совершенствования систем ведения садоводства, основанных на принципиально новых сортах и технологиях;

- государственная финансовая поддержка деятельности по восстановлению садоводства на качественно новом уровне;

- оказание стартовой финансовой помощи в становлении хозяйств, занимающихся садоводством;

- широкое использование изобретений и патентов при производстве садоводческой продукции;

- сохранение и дальнейшее накопление научного потенциала по садоводству путем существенной государственной финансовой поддержки основных научно-технических программ.

Мы считаем, что успешное решение указанных вопросов позволит значительно расширить площади под многолетними насаждениями, увеличить производство плодов и ягод, улучшить снабжение населения ценными продуктами питания, создать дополнительные рабочие места, обеспечить перерабатывающую промышленность сырьем.

Литература:

1. Закон РД "Об утверждении республиканской целевой программы "Развитие садоводства в Республике Дагестан на 2011-2016 годы".
2. Государственная программа Республики Дагестан «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции,
3. Сельское хозяйство Дагестана. Статистический сборник. Бюллетень. Министерство сельского хозяйства и продовольствия РД.

Isaeva N.I.

Ph.D., associate professor, assistant professor of finance,
National Aerospace University by N.E. Zhukovsky

IMPROVEMENT OF STRATEGIC PLANNING IN THE RUSSIAN FEDERATION

Исаева Н.И.

к.э.н., доцент, доцент кафедры финансы,
Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

The Russian Federation is on the way of formation of a fundamentally new system of the strategic management of the economy. The article analyzes the experience of the Russian Federation in the establishment of the strategic management of the economy, are the main directions of improvement of the strategic planning of the Russian Federation at the present stage of its development, as well as formulate its characteristics. This practice may be interesting for Ukraine, as defined in Article positive and negative trends in the implementation of strategic planning in the Russian Federation can be taken into account in improving the system of strategic planning in the country.

Key words: *strategic planning and forecasting, outlook, strategies, programs, strategic planning system, socio-economic development*

Российская Федерация находится на пути формирования принципиально новой системы государственного стратегического управления экономикой. В статье проанализирован опыт Российской Федерации в становлении системы стратегического управления экономикой, приведены основные направления совершенствования системы стратегического планирования Российской Федерации на современном этапе ее развития, а также сформулированы ее характерные особенности. Такая практика может быть интересна для Украины, а определенные в статье положительные и отрицательные тенденции реализации системы

стратегического планирования в Российской Федерации могут быть учтены при совершенствовании системы стратегического планирования в стране.

Ключевые слова: стратегическое планирование и прогнозирование, прогноз, стратегия, программа, система стратегического планирования, социально-экономическое развитие

Государственное стратегическое планирование становится все более актуальным для реализации долгосрочных задач социально-экономического развития страны. Сегодня в Украине существует острая потребность в реформировании существующей системы стратегического планирования. Действующие в Украине документы социально-экономического, отраслевого и территориального стратегического планирования не могут составить единую систему стратегического планирования, а низкий уровень общей законодательной и методологической базы приводит к отсутствию согласованности и иерархической взаимоувязки элементов системы стратегического планирования. Соответственно, возникает проблема совершенствования системы стратегического планирования путем совершенствования структуры прогнозных, программных и плановых документов, ориентируясь на прогрессивный опыт планирования, накопленный в разных странах. Анализ опыта усовершенствования системы стратегического управления в Российской Федерации крайне интересен на современном этапе.

В работе рассмотрены последние законодательные документы Российской Федерации, направленные на усовершенствование системы стратегического планирования страны и ее регионов.

Начальным этапом формирования системы стратегического планирования в России стало принятие двух основных документов: Федерального Закона от 20 июля 1995 г № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программа социально-экономического развития Российской Федерации» и Указа Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 № 536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации» [1].

Практически одновременно с принятием Стратегии экономического развития СНГ до 2020 года распоряжением Правительства Российской Федерации утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая определила в долгосрочном периоде цели, целевые индикаторы и приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации. Цель разработки Концепции социально-экономического развития Российской Федерации - определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе [2].

Следующим этапом формирования системы государственного стратегического планирования является утверждение 12 мая 2009 г. Основ стратегического планирования в Российской Федерации и Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года.

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации определяет стратегические угрозы национальной безопасности и стратегические риски для устойчивого развития Российской Федерации, порядок и меры реализации стратегических национальных приоритетов, характер стратегической обстановки, включая положение, роль и место России в мире, а также внутреннее политическое и социально-экономическое состояние страны, задачи обеспечения национальной безопасности, порядок и способы их решения на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды, основные характеристики состояния национальной безопасности. Определение целей и интересов национальной безопасности Российской Федерации является обязательным требованием при разработке основных документов стратегического планирования [3].

Согласно указанным документам, стратегическое планирование с учетом стратегии национальной безопасности осуществляется на долгосрочную (10-20 лет), среднесрочную (5-10 лет) и краткосрочную (3-5 лет) перспективу на федеральном, региональном (федеральный

округ, субъект Российской Федерации), межрегиональном (межрегиональные территориально-производственные комплексы), межотраслевом и отраслевом уровне. В рамках стратегического планирования формируются прогнозные, концептуальные документы (концепции, доктрины, стратегии, основы), программные, планирующие и распорядительные документы, нормативные правовые акты, а также вспомогательные (аналитические, информационные, справочные) и другие материалы [1, 2].

Стоит отметить, что при практической реализации системы стратегического планирования в Российской Федерации наблюдалось отсутствие взаимосвязи и соответствия рассматриваемых стратегических документов на всех уровнях власти. Данное обстоятельство вызвано рядом причин, из которых основополагающими являются:

- недостаточность законодательной базы, закрепляющей правовые основы функционирования системы стратегического планирования;
- неоднородность методического инструментария для разработки документов системы стратегического планирования и реализации предусмотренных в них мероприятий социально-экономического развития территории;
- отсутствие механизмов реализации системы документов стратегического планирования, обеспечивающих реализацию стратегических целей социально-экономического развития территории во взаимосвязи с необходимой корректировкой базового стратегического документа.

Для формирования упорядоченной системы стратегических документов в России был принят базовый Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» № 172-ФЗ от 28 июня 2014 г., призванный объединить имеющиеся стратегические управленческие решения в единый механизм [4].

Основной идеей указанного закона является создание правовой основы для разработки, формирования и функционирования системы стратегического планирования для обеспечения социально-экономического развития и национальной безопасности Российской Федерации. Закон призван объединить в единую систему документы стратегического планирования, которые разрабатываются на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

В соответствии с законом целями создания системы стратегического планирования в России являются:

- определение оптимальной траектории перехода от текущего состояния социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности к желаемому состоянию;
- концентрация разнокачественных (финансовых, организационных, информационных и кадровых) ресурсов для достижения запланированных целей;
- консолидация усилий всех субъектов экономики (государства, корпораций и структур гражданского общества) для достижения целей социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации [5].

Основные новации указанного Федерального закона состоят во введении взаимосвязанных документов стратегического планирования, которые разрабатываются на федеральном, региональном и муниципальном уровнях (рис. 1).

Порядок разработки документов и их содержание определяются: на федеральном уровне – Президентом и Правительством страны согласно их компетенциям, на уровне региона – органами государственной власти субъекта Российской Федерации, определенными в соответствии с законодательством, на уровне муниципалитета – органами местного самоуправления в соответствии с муниципальными нормативными правовыми актами.

В качестве важнейших составных элементов стратегической системы согласно закону стали: механизм государственного прогнозирования, программно-целевого и территориального планирования и мониторинга реализации документов государственного стратегического планирования.

Закон также подробно регламентирует полномочия участников системы государственного стратегического планирования и определяет иерархию соответствующих документов [5].

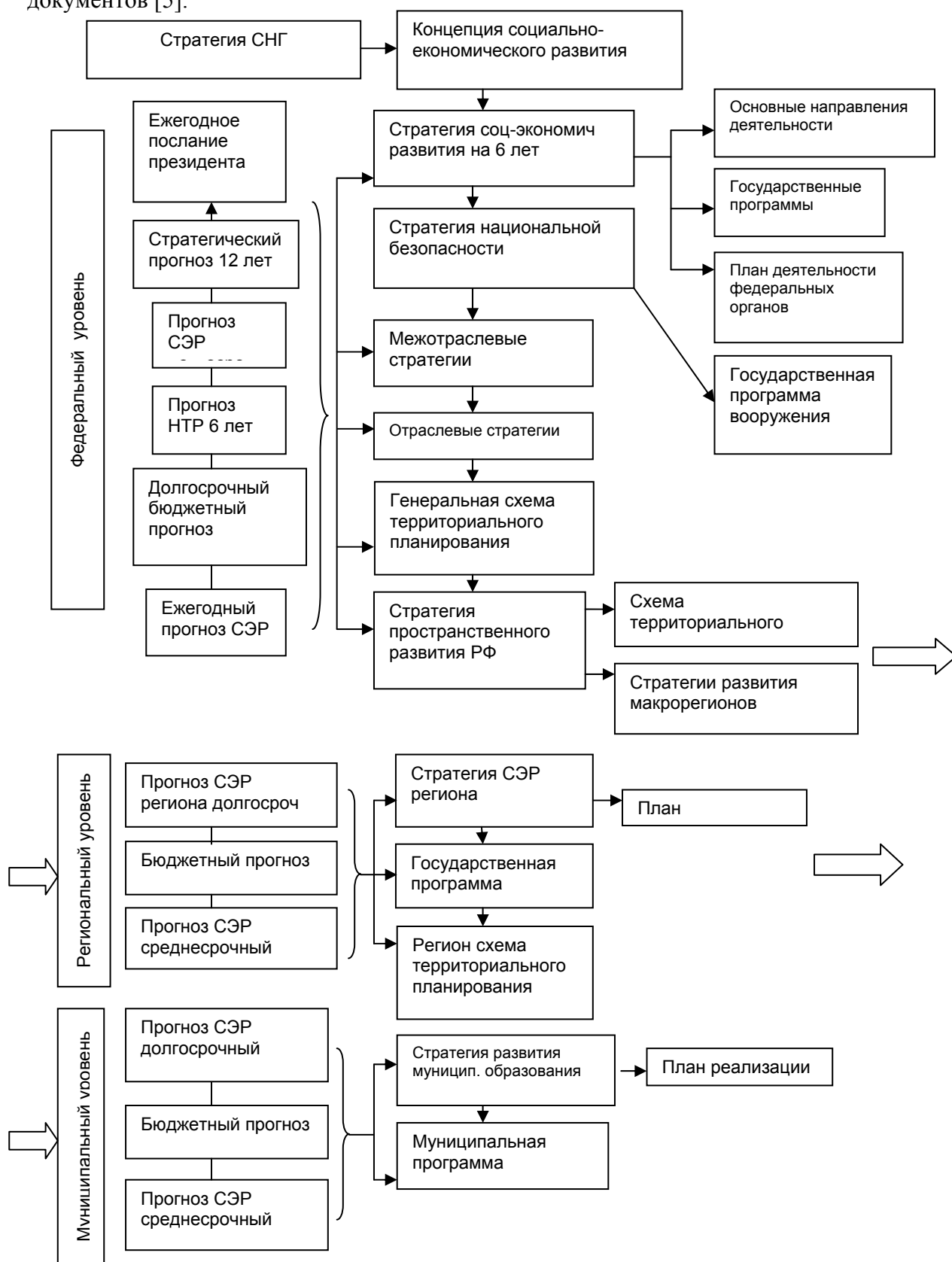


Рис. 1. Усовершенствованная система стратегических документов России

Важнейшим документом российского государства, направленным на решение задач социально-экономического развития, является Прогноз долгосрочного социально-

экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года – один из основных документов системы стратегического планирования развития Российской Федерации. Он определяет направления и ожидаемые результаты социально-экономического развития Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в долгосрочной перспективе. Долгосрочный прогноз формирует единую платформу для разработки стратегий, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера.

В Прогнозе содержится обоснование внутренних и внешних условий достижения целевых показателей, определенных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Значение долгосрочного прогноза заключается в том, что он формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера.

Исходными для разработки долгосрочного прогноза являются основные положения Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации и другие документы долгосрочного характера, а также подготовленные на их основе прогнозные материалы федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [6].

Ежегодное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о положении в стране и об основных направлениях внутренней и внешней политики государства является основой для определения стратегических целей и приоритетов социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, определения направления достижения указанных целей, важнейших задач, подлежащих решению, а также для разработки других документов стратегического планирования.

Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации разрабатывается каждые шесть лет на период. Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации разрабатывается и корректируется на основе ежегодных посланий Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, содержащих основные направления и цели социально-экономической политики Российской Федерации, социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, приоритеты и цели регионального развития Российской Федерации, с учетом прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период и бюджетного прогноза Российской Федерации на долгосрочный период [5].

Стратегическими ориентирами социально-экономического развития России до 2020 года стали: возвращение России в число мировых технологических лидеров, четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах российской экономики, увеличение доли среднего класса до 60-70% населения, сокращение смертности в полтора раза и увеличение средней продолжительности жизни населения до 75 лет.

При этом необходимо сконцентрировать усилия на решении трех ключевых проблем: создании равных возможностей для людей, формировании мотивации к инновационному поведению и радикальном повышении эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда [7].

Государственная политика регионального развития Российской Федерации нацелена на обеспечение устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ, в том числе посредством снятия инфраструктурных ограничений и максимально полного использования потенциала регионов и городов.

Федеральным законом предусматривается подготовка принципиально нового для России типа документа, сочетающего в себе подходы стратегического и территориального планирования, – Стратегии пространственного развития Российской Федерации. Стратегия призвана стать «проекцией» социально-экономических приоритетов развития на территорию, оценить сложившуюся систему расселения в Российской Федерации, дать предложения по ее гармонизации [5].

Стратегия должна определить приоритеты, цели и задачи регионального развития Российской Федерации, а также меры по их достижению и решению. В составе Стратегии разрабатываются предложения о совершенствовании системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетных направлениях размещения производительных сил.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 20 августа 2015 г. № 870 «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации» Стратегия разрабатывается применительно ко всей территории Российской Федерации с детализацией ее положений в разрезе субъектов Российской Федерации.

Помимо этого, предусматривается, что Стратегия должна включать в себя анализ особенностей и проблем пространственного развития Российской Федерации, принципы и приоритеты, цели и задачи, сценарные варианты, показатели пространственного развития, этапы реализации, механизмы достижения установленных приоритетов и целей пространственного развития Российской Федерации. В качестве отдельного этапа подготовки Стратегии предусматривается подготовка ее концепции.

На сегодня Постановлением Правительства утверждены [8]:

- положение о содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации и подготавливаемых в ее составе предложений о совершенствовании системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации;

- правила осуществления мониторинга и контроля реализации стратегии пространственного развития Российской Федерации.

Реализация Стратегии пространственного развития Российской Федерации происходит путем разработки схемы территориального планирования. Схема территориального планирования Российской Федерации является документом территориального планирования, содержащим сведения о видах, назначении и наименованиях планируемых для размещения объектов федерального значения, их основные характеристики, и местоположение, а также характеристики зон с особыми условиями использования территорий. Схемы территориального планирования являются основанием для принятия органами государственной власти и органами местного самоуправления решений при планировании мероприятий по социально-экономическому развитию Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, в том числе решений о резервировании земель, об изъятии земельных участков для государственных нужд и о переводе земель из одной категории в другую [9].

Также к долгосрочным стратегическим документам в РФ можно отнести отраслевые документы стратегического планирования, которые разрабатываются министерствами и ведомствами, а утверждаются Правительством РФ.

Отраслевые документы стратегического планирования Российской Федерации разрабатываются в целях обеспечения реализации стратегических документов федерального уровня.

Отраслевые документы стратегического планирования Российской Федерации являются документами, определяющими развитие определенной сферы или отрасли экономики, а также могут быть основой для разработки государственных программ Российской Федерации, государственных программ субъектов Российской Федерации, схем территориального планирования Российской Федерации, а также плановых и программно-

целевых документов государственных корпораций, государственных компаний и акционерных обществ с государственным участием.

К отраслевым документам стратегического планирования Российской Федерации относятся:

- 1) отраслевые стратегии, в том числе схемы и стратегии развития отраслей экономики и сфер государственного управления;
- 2) стратегии отдельных сфер социально-экономического развития;
- 3) иные документы стратегического планирования, которые соответствуют [5].

Стратегии социально-экономического развития макрорегионов разрабатываются на долгосрочный период по решению Правительства Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти совместно с другими участниками стратегического планирования.

Эти стратегии разрабатываются и корректируются в целях обеспечения согласованности проведения в территориальном и временном отношении мероприятий, предусмотренных стратегией пространственного развития Российской Федерации, отраслевыми документами стратегического планирования Российской Федерации, стратегиями социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, генеральными схемами, плановыми и программно-целевыми документами государственных корпораций, государственных компаний и акционерных обществ с государственным участием, в соответствии с положениями, определенной стратегией национальной безопасности Российской Федерации, стратегией социально-экономического развития Российской Федерации, а также на основе данных прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период.

Также законом о стратегическом планировании предусмотрена разработка Бюджетного прогноза на всех уровнях. Бюджетный прогноз Российской Федерации на долгосрочный период разрабатывается в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации. На данный момент утверждены Правила разработки и утверждения бюджетного прогноза Российской Федерации на долгосрочный период [5].

Для конкретизации направлений деятельности правительства России по реализации целевых приоритетов законом предполагается разработка "Основных направлений деятельности Правительства РФ". Действующие Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2018 года - документ, который определяет цели и приоритеты политики Правительства Российской Федерации в области социального и экономического развития на период до 2018 года и направлен на реализацию положений указов Президента Российской Федерации и Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации. В нем содержатся описание внешних и внутренних вызовов и условий социально-экономического развития РФ, целевые ориентиры и приоритетные задачи для страны. Также разрабатываются проекты по реализации основных направлений, включающие перечень ответственных за их исполнение федеральных органов исполнительной власти и комплекс мер по достижению запланированных результатов [5].

Основным программным документом в России стала Государственная программа, которая содержит систему мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности. Государственная программа включает подпрограммы, представляющие собой взаимоувязанные по целям, срокам и ресурсам мероприятия, выделенные исходя из масштаба и сложности задач, решаемых в рамках государственной программы [5, 9].

В Федеральном законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации» так же закреплены полномочия регионов в сфере стратегического планирования. Так, к полномочиям органов местного самоуправления, связанным с решением вопросов

местного значения, относится принятие и организация выполнения программы и плана комплексного социально-экономического развития муниципальных образований. Принятие планов и программ развития муниципального образования, утверждение отчетов об их исполнении находятся в исключительной компетенции представительного органа муниципального образования.

В Российской Федерации подготовка документов территориального планирования осуществляется на основании федеральных стратегических документов, государственных программ, стратегий (программ) развития отдельных отраслей экономики, программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципальных образований. На региональном уровне разрабатываются те же виды стратегических документов, что и на федеральном уровне (рис. 1). Порядок разработки региональных стратегических документов утверждается местной администрацией.

В целом, исходя из анализа, система стратегического планирования в России выстраивается в соответствии с новым законом таким образом, чтобы обеспечивать:

- трансляцию долгосрочных решений в набор средне- и краткосрочных задач, увязанных между собой и подчиненных общей цели;
- баланс планируемых действий, требующих значительных затрат, по ресурсным и организационным возможностям;
- ориентацию субъектов Российской Федерации на деятельность, отвечающую интересам страны в целом в соответствии с поставленными целями социально-экономического развития Российской Федерации;
- информирование бизнеса о долгосрочных ориентирах, что позволит снизить риски при принятии долгосрочных инвестиционных решений.

Основным органом, который должен обеспечить реализацию этих задач в 2015 году стал Департамент долгосрочного стратегического планирования. Согласно Положению о Департаменте долгосрочного стратегического планирования Министерства финансов Российской Федерации он является структурным подразделением Министерства финансов Российской Федерации, обеспечивающим анализ текущей ситуации в области экономики, динамики финансовых и сырьевых рынков; организацию и практическое применение инструментов планирования и прогнозирования; анализ и разработку мер экономической политики в указанных сферах; а также оценку и разработку мер по предотвращению негативного воздействия макроэкономических рисков и рисков для финансовой стабильности [10].

Итак, в последнее время Правительство Российской Федерации приняло ряд масштабных решений по становлению комплексной системы стратегического управления модернизации экономики, совокупность которых обладает значительным потенциалом позитивного воздействия на процессы развития российской экономики. Закон о стратегическом планировании ввел ряд принципиально новых для России документов, которые находятся на первоначальном этапе разработки. Однако, для эффективного внедрения комплексной системы государственно управления помимо заявленного в законе перечня стратегических документов необходимо наличие прозрачного и системного финансирования, единой методологической базы по разработке, реализации, оценки влияния, контроля и мониторинга документов для всех уровней власти, законодательно установленной системы согласованности действий и ответственности органов власти всех уровней за реализацию документов.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации» от 12 мая 2009 № 536. Режим доступа : <http://www.kasparov.ru/note.php?id=4AEEEC233AEA5>.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/strategicPlanning/concept/>.

3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года от 12 мая 2009 г. № 537
Режим доступа : <http://www.studfiles.ru/preview/3373199/>.
4. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» № 172-ФЗ от 28 июня 2014 г. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/07/03/strategia-dok.html>.
5. Пояснительная записка к проекту федерального закона N 143912-6 "О государственном стратегическом планировании" // Система «Гарант». 2014.
6. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Минэкономразвития РФ // Система «Гарант». 2014.
7. Выступление В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года», 8 февраля 2008 г., г. Москва, Кремль. - Режим доступа: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2008/02/159528.shtml>.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 20 августа 2015 г. № 870 «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации». Режим доступа : <https://www.referent.ru/1/257988>.
9. Анализ систем стратегического планирования и прогнозирования Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Аналитический доклад. Москва, 2014. Режим доступа : http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/investigations/Documents/Доклад%20по%20системам%20страт%20планирования%2012.12.2014.pdf.
10. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31 августа 2015 г. № 295 об утверждении Положения "О Департаменте долгосрочного стратегического планирования Министерства финансов Российской Федерации". Режим доступа : http://minfin.ru/ru/document/?id_4=69416.

Moskvichova O.S.

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Finance
Vinnitsia University of Finance and Economics, Ukraine

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS ECONOMIC INSTITUTION

Москвічова О.С.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Вінницький фінансово-економічний університет, Україна

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

Public - private partnership (PPP) is defined as an economic institution. The PPP mechanism is disclosed in the context of institutional reforms in the economy of contemporary Ukraine. The article determines forms and mechanism of interaction between government and business, the strengths of this partnership, which occur in the process of accumulating resources of government and business. Socio-economic relations developing during implementation of the PPP as an economic institution are described.

Keywords: *public-private partnership (PPP), economic institute, institutional mechanism, social responsibility of business.*

Дано визначення державно-приватного партнерства (ДПП) як економічного інституту. Механізм ДПП визначений через призму інституціональних перетворень в сучасній українській економіці. Визначена його форма та механізм взаємодії держави і бізнесу, висвітлені сильні сторони такого партнерства. Описуються соціально-економічні відносини, які виникають в процесі реалізації ДПП, як економічного інституту.

Ключові слова: *державно-приватне партнерство, економічний інститут, інституціональний механізм, соціальна відповідальність бізнесу.*

В Україні різні інститути державно-приватного партнерства отримують все більш широкого розповсюдження. Це пов'язано з необхідністю залучення значних фінансових ресурсів для вдосконалення інституційної інфраструктури бізнесу, яка постійно ускладнюється в ринкових умовах господарювання. Фінансування подібних проектів вимагає витрат не тільки з боку бізнесу, але і з боку держави, будучи одним з пріоритетних напрямів використання бюджетних коштів. У той же час обмеженість останніх вимагає розробки таких інституційних форм їх використання, які дозволили б поєднувати на мікрорівні господарювання переваги приватних форм діяльності фірм з можливостями державного контролю і регулювання ефективності використання бюджетних коштів в інноваційних інфраструктурних проектах. Слід зауважити доцільність використання інститутів ДПП саме в інноваційних проектах, які, як правило, є складними і дорогими технологічними комплексами, впровадження, будівництво і експлуатація яких вимагає наявності

першокласного управлінського ресурсу, який не завжди є в достатній кількості у державних органів влади. Таким чином, залучення приватних компаній при реалізації даних проектів є вкрай важливим.

Аналіз теоретичних концепцій і підходів свідчить про те, що проблемі розвитку державно-приватного партнерства приділяється достатня увага вітчизняних та зарубіжних вчених, проте робіт, у яких ДПП розглядається як економічний інститут, явно недостатньо. Державно-приватне партнерство розглядається в західній економічній літературі з позиції синтезу неокласичних та інституційних ідей розвитку приватного сектора в сучасній економіці на етапі постіндустріального розвитку суспільства. Це виражається в тому, що вивчення державно-приватного партнерства здійснюється з позиції організаційно-правових норм його оформлення і відмінності державно-приватного партнерства від контрактації господарюючих суб'єктів з представниками державних структур та державного сектора економіки. ДПП розглядається як ефективний засіб подолання «провалів ринку» і ринкового недосконалість [1].

В якості альтернативи неоліберальної доктрини державного регулювання економіки пропонується варіант розробки державної економічної політики на національному та регіональному рівнях на базі об'єднаних зусиль держави, бізнесу та некомерційного сектора економіки. Так, ряд дослідників вважають необхідним об'єднання інтересів держави і бізнесу з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки [2].

Проголошена на початку 1990-х років урядом Великобританії ідея «третього шляху» розвитку економіки була підтримана міжнародними організаціями ЄС та провідними європейськими державами. Об'єднання інтересів держави, представників приватного та некомерційного секторів економіки створювало платформу для спільних дій та розробки соціальної та економічної політики на умовах не конфронтації, а толерантності як структурної взаємодії з метою збереження національної безпеки і виходу країни на провідні світові позиції, що вкрай важливо в умовах глобалізації та інтернаціоналізації господарської діяльності.

Незважаючи на досить велику кількість досліджень в галузі розвитку партнерства бізнесу і влади спостерігаються фрагментарність і недостатня вивченість в питаннях дослідження інституційного механізму функціонування державно-приватного партнерства. Це зумовило необхідність комплексного розгляду проблеми організації спільної роботи приватного та державного капіталу, узагальнення та систематизації існуючих підходів. В даний час багато економістів партнерство держави та бізнесу розглядають через призму інституційного підходу і звертають увагу на важливість розвитку нанорівневого розділу інституціональної економіки, що пов'язано з вивченням зародження інституціональних змін у процесах конкретної праці, формуванням інституцій на основі диференціації видів господарської діяльності, їх затвердженням в якості самостійних функцій агентів, що забезпечують закріплення статусів і корекцію моделей індивідуальної поведінки [5].

Наприклад, О.В. Іншаков так визначає методи та інструменти залучення приватного капіталу в економіку проектів [5]:

- надання дотацій і субвенцій з державного та/або місцевого бюджету;
- передача прав власності на об'єкти виробничого призначення;
- скорочення і пролонгація платежів за ресурси;
- виділення грантів і стипендій на дослідження та освіту;
- запровадження вигідних експортних та імпорتنих митних платежів;
- встановлення податкових пільг і державних гарантій за кредитами.

У найзагальнішому вигляді ДПП можна визначити як сукупність форм середньо- і довго-термінового взаємодії держави та бізнесу для вирішення суспільно значущих завдань на взаємовигідних умовах. Однією з форм ДПП є договір між державною структурою і приватним сектором, в якому приватна сторона виробляє громадську послугу або проект і приймає на себе фінансовий, технічний та операційний ризики по проекту. Деякі види приватного партнерства передбачають, що вартість користування послугою оплачується не

платниками податків, а виключно користувачем послуг. Інші види, до яких тяжіють приватні фінансові структури, припускають умови, за яких капіталовкладення приватного сектора здійснюються на підставі угоди з державою про надання обумовлених послуг та з урахуванням того, що держава повністю або частково бере на себе вартість наданих послуг. Подібним може бути і внесок держави в ДПП, як правило, для трансформації існуючих активів.

При реалізації проектів, націлених на виробництво суспільного продукту, наприклад, в інфраструктурному секторі, для підвищення привабливості таких проектів для приватних інвесторів уряд може субсидувати капіталовкладення у формі одноразового гранту. У деяких інших випадках уряд може підтримати проект шляхом надання субсидій, включаючи податкові відрахування або гарантований річний дохід на певний період.

ДПП як економічний інститут являє собою збалансовану систему формалізації та узгодження різнорівневих інтересів суб'єктів господарювання в особі держави і бізнесу, що дозволяє на мікро-рівні об'єднати ресурси і мінімізувати ризики при реалізації великих інфраструктурних проектів, забезпечуючи максимально можливий соціально-економічний ефект.

Розвиток державно-приватного партнерства в сучасній Україні визначається як економічними, так і політичними причинами, які настільки взаємопов'язані між собою, що становлять основу інституційного механізму взаємодії між державою і бізнесом і не залишають альтернативи при прийнятті рішення про власне створення партнерства. По-перше, ДПП - це найбільш ефективний інститут для встановлення злагоди між державою, бізнесом і населенням; по-друге, це економічний інститут, що дозволяє найбільш ефективно реалізувати соціальну відповідальність бізнесу; по-третє, це одна з найбільш ефективних інституційних форм контролю за витрачанням бюджетних коштів як зі сторони держави, так і з сторони бізнесу.

Спільна діяльність влади і бізнесу в реалізації проектів ДПП сприяє розвитку новаторських форм проектного фінансування, стимулює підприємницьке мислення і сприяє впровадженню передових методів управління в органах влади не тільки в центрі, а й на місцях. Партнерство та гарантії держави не тільки відкривають в регіонах України нові сфери для бізнесу, а й розширюють можливості для отримання кредитів від українських і зарубіжних фінансових організацій, створюють у міру розвитку нормативно-правового забезпечення ДПП можливість більш активного залучення кредитних ресурсів. Державна участь дозволяє простіше отримувати ліцензії, дозвільну документацію та інші необхідні для будівництва та експлуатації об'єктів документи. Участь держави в проекті приватного інвестора позитивно позначається на підвищенні його статусу, а також на створенні позитивного образу компанії в очах акціонерів.

Інституційна взаємодія держави і бізнесу дозволяє не просто реалізовувати проект, але реалізовувати його на рівні світових стандартів, вводити в термін, без затримок, що дає можливість підвищити якість наданих державою послуг і значно збільшити ефективність управління інфраструктурою країни, що, в свою чергу, підвищує ефективність використання об'єктів державного майна і сприяє збільшенню його обсягів. При цьому механізми партнерства держави і бізнесу дозволяють успішно використовувати досвід і професіоналізм приватного сектора при збереженні державного контролю над активами. Реалізація інвестиційних проектів ДПП дозволяє знижувати фінансове навантаження на платників податків і надає можливість доведення коштів до кінцевих споживачів. Майбутня віддача від інвестицій в рамках ДПП значно вище, ніж при традиційних схемах реалізації тих чи інших соціальних проектів, що допомагає використовувати економічні інтереси бізнесу в якості додаткового мотиву для залучення його до інвестиційної діяльності.

Таким чином, інституційний механізм стосовно ДПП - це процес взаємодії фірми як інституту з інститутами суспільства і бізнесу. У процесі їх взаємодії відбувається наростаюче нагромадження відповідних знань і досвіду соціально схвалюваної поведінки, а також досвіду розпізнавання імітації соціально схвалюваної поведінки і уникнення виконання

соціальних норм. Саме на основі дії інституціонального механізму ДПП відбуваються трансформація інтересів держави і бізнесу, їх узгодження і зближення в інтересах усього суспільства, виникають різні форми соціальної відповідальності бізнесу. Держава і приватний сектор все частіше виступають в ролі партнерів, розмиваючи межу між державними і ринковими підходами. Транснаціональні компанії все активніше беруть участь в соціальних і екологічних програмах. Нарешті, все частіше можна побачити співпрацю держави і бізнесу у фінансуванні та реалізації інфраструктурних та високотехнологічних проектів.

Література:

1. Graeme H., Carsten G. The challenge of Public-Private Partnerships. Learning from international experience. – 2006.
2. Иншаков О. В., Фесюн А. В. Государственная политика развития нанотехнологий: российский и зарубежный опыт. – Волгоград, ВолГУ, 2009. – 48 с.
3. Bettens D. Les contrats entre Etats et persons privees etrangers. - Losanne, 1988. – P. 13.
4. What are the Advantages of a Public Private Partnership? [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.rpa.ie/en/rpa/ppp/Pages/AdvantagesofPPPs.aspx>.
5. Иншаков О. В., Фесюн А. В. Государственная политика развития нанотехнологий: российский и зарубежный опыт. Препринт доклада. – Волгоград, ВолГУ, 2009.

Prokhorchuk S.V.

candidate of Economics, associate Professor
International University of business and law, Ukraine

FISCAL INSTRUMENTS STIMULATING INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

Прохорчук С.В.

к.е.н., доцент
Міжнародний університет бізнесу і права, Україна

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

The article considers the existing fiscal instruments stimulating innovative activity in Ukraine, evaluated their efficiency and effectiveness in the context of development of innovative model of development of economy of Ukraine, the directions of legislative changes regarding improvements.

Keywords: *innovative development, tax regulation, fostering innovation, state influence.*

В статті розглянуто чинні бюджетно-податкові інструменти стимулювання інноваційної діяльності в Україні, оцінено їх ефективність та дієвість в контексті розвитку інноваційної моделі розвитку економіки України, запропоновано напрями законодавчих змін щодо їх удосконалення.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, податкове регулювання, стимулювання інноваційної діяльності, державний вплив.*

Сьогодні в Україні все більшої актуальності набуває проблема створення ефективної системи оподаткування, здатної забезпечити відповідний рівень стимулювання інноваційної діяльності, адже інноваційний розвиток повинен бути одним із пріоритетів економічної політики держави.

Одним із головних чинників досягнення високих темпів зростання економіки та її структурної модернізації є висока інноваційна активність. Закономірно, що стимулювання інноваційної діяльності – це один з головних напрямів економічної політики, який наразі розвивають уряди більшості країн світу з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності економік. Приклади зарубіжних країн: Японії, Фінляндії, «азійських тигрів» доводять, що завдяки ефективній реалізації стратегії інноваційного розвитку можна досягнути значних економічних успіхів у відносно короткий історичний проміжок.

Разом з тим, провадження інноваційної діяльності пов'язано з високим комерційним ризиком, що робить її менш привабливою з економічної точки зору, ніж звичайна господарська діяльність. Внаслідок цього залучення в економіку інвесторів, які будуть готові

інвестувати кошти в розвиток інновацій, можливе лише через створення для них сприятливих умов діяльності та зниження їх витрат, що частково компенсує вищу ризикованість інвестицій.

В умовах економіки зі слабкими ринковими інститутами і нерозвинутою фінансовою системою найбільш дієвими та ефективними інструментами для вирішення таких завдань є інструменти фіскальної політики.

На сучасному етапі в світі використовуються дві моделі фіскального стимулювання інноваційної діяльності. Перша базується на наданні загальних фіскальних стимулів підприємствам, які займаються впровадженням інновацій чи виготовляють продукцію, яка класифікується як інноваційна. Фіскальний режим для діяльності таких підприємств є не винятком із загального режиму, а лише окремим механізмом отримання державної підтримки у випадку, якщо підприємство інвестує кошти у впровадження інновацій. Іншими словами, будь-яке підприємство, яке проводить інноваційну діяльність, може автоматично декларувати право на отримання підтримки без необхідності виконання додаткових умов.

Прикладом функціонування такої моделі стимулювання інноваційної активності може бути загальне право на податкове виключення з бази оподаткування корпоративного податку витрат на НДДКР, яке поширене у західних країнах.

Друга модель фіскального стимулювання ґрунтується на впровадженні спеціальних економічних, зокрема фіскальних, режимів економічної діяльності. Це означає, що підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю, створюються особливо сприятливі умови і надаються додаткові стимули. Разом з тим, сфера поширення спеціального режиму економічної діяльності чітко обмежується територією або галуззю.

Кожна з названих моделей має свої переваги та недоліки, проте чинником їх успішної реалізації залишається системність, сталість і прогнозованість інноваційної політики. Це обумовило те, що більшість країн (і розвинених, і тих, що розвиваються) впровадили ще в кінці минулого століття стали модель підтримки інноваційної діяльності, формуючи довіру до своєї економіки з боку стратегічних інвесторів. Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України визначено основними нормативно-правовими актами у цій сфері у якості одного із стратегічних пріоритетів розвитку [1].

Впродовж останніх десяти років Україна зробила певні кроки щодо створення умов для інноваційної діяльності. Головним серед них стало формування законодавчої бази для впровадження важливих механізмів цієї політики. Наразі застосування бюджетно-податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності в Україні передбачено низкою документів, зокрема: Законами України "Про інноваційну діяльність", "Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні", "Про інвестиційну діяльність", "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" та інших нормативно-правових актів, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлюють форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямовані на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом [2;3;4].

Перелік бюджетних інструментів для конкретного інноваційного проекту залежить від низки умов. Зокрема від правового режиму, який застосовується до суб'єкта інноваційної діяльності – виконавця інноваційного проекту. Так, для технологічних парків визначений спеціальний режим інноваційної діяльності, який передбачає застосування декількох інструментів бюджетного стимулювання (повне або часткове безвідсоткове кредитування, повну або часткову компенсацію банківських відсотків), а для наукових парків – два інструменти (пряме фінансування виконання інноваційних проектів та пріоритетний порядок розгляду звернень наукових парків щодо державного замовлення на постачання продукції, виконання робіт і надання послуг для забезпечення пріоритетних державних потреб) [5, с.371].

У зв'язку з тим, що однією з основних проблем української економіки є низький рівень її технічного оснащення, крайня зношеність обладнання і, як наслідок, низька продуктивність праці в цілому, а амортизація не відіграє суттєвої ролі у стимулюванні інноваційної діяльності, економічна політика держави на даний момент має бути спрямована на стимулювання зростання інноваційної активності підприємств шляхом трансформації податку на прибуток.

Завдання розвитку та стимулювання інноваційної активності	→	формування максимально сприятливого режиму адміністрування інноваційних проектів з мінімальними бюрократичними процедурами та спрощеною податковою звітністю
	→	забезпечення безумовного виконання чинних положень щодо підтримки інноваційних проектів, зокрема фінансування в повному обсязі з постійним збільшенням частки видатків бюджету на інновації
	→	введення державного замовлення на інноваційну продукцію, відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання в банках для реалізації інвестиційних проектів
	→	систематизація інформації про правові та економічні (в т.ч. бюджетно-податкові) особливості реалізації інноваційних проектів в певному регіоні чи населеному пункті та її поширення серед чинних та потенційних інвесторів, що мають намір впроваджувати інновації на території України, через мережу відповідних інформаційно-консультативних органів в регіонах
	→	пріоритетне спрямування кредитних ресурсів державних банків для кредитування інноваційних проектів
	→	посилення податкового стимулювання інноваційної діяльності шляхом розширення спектру податкових стимулів, а саме: - звільнення від оподаткування прибутку суб'єктів господарювання, отриманого ними від реалізації інноваційних проектів за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності; - впровадження прискореної норми амортизації для новітнього обладнання та комплектуючих до нього, при використанні в процесі реалізації інноваційних проектів; - звільнення від оподаткування (зниження ставки оподаткування) частини прибутку, яка спрямовується на фінансування НДДКР;
	→	забезпечення публічності та прозорості інформації, яка стосується обсягів та отримувачів бюджетно-податкових стимулів інноваційної діяльності.

Рис.1. Основні завдання розвитку та стимулювання інноваційної активності в Україні
(систематизовано автором)

Підтримуємо думку вчених, які вважають, що оскільки обмеженість фінансових ресурсів держави не дає змоги застосовувати податкові преференції до всіх інноваційних проектів, то податкові пільги інноваційного спрямування, повинні надаватися за такими принципами:

- 1) податкові преференції надаються лише пріоритетним галузям економіки (відповідно до оцінки спеціалістів їх має бути не більше п'яти);
- 2) для масових інновацій мають бути передбачені загальні інноваційні пільги, які надаються всім суб'єктам господарювання, що здійснюють інноваційні проекти без винятку;
- 3) податкові пільги повинні бути диференційовані в залежності від класифікації інновацій: за сферою застосування (технологічні, екологічні, організаційно-виробничі, управлінські та ін.); за рівнем новизни і значущості (базисні, покращуючі та ін.); за сферою розповсюдження (глобальні (державні), регіональні та локальні);
- 4) термін дії пільг повинен бути пов'язаний з тривалістю життєвого циклу інноваційного продукту (технології) або з величиною доданої вартості;
- 5) збалансованість застосування високої податкової ставки з розгалуженою системою пільг і, навпаки, помірне податкове навантаження з помірною кількістю пільг (тобто нововведені пільги, що простимулюють комерціалізацію інновацій) не повинні дестабілізувати систему ставок і пільг податку, що буде інструментом їх стимулювання;

б) проведення належного інспектування з боку контролюючих органів щодо цільового диференційованого надання пільг, терміну їх надання та дотримання умов застосування. Ці принципи потребують детального вивчення з метою розробки механізму оптимізації оподаткування інноваційної діяльності [6, с.77-78].

Враховуючи, що Україна не має фінансових ресурсів для того, щоб фінансувати розбудову потужної інноваційної інфраструктури в частині надання значної прямої бюджетної підтримки, в рамках політики розвитку та стимулювання інноваційної активності необхідно реалізувати такі завдання (рис.1).

Зарубіжний досвід податкового стимулювання дає підстави стверджувати, що практично всі країни відводять податкам важливу роль у збільшенні інвестицій з метою активізації інноваційних процесів. Слід зазначити, що для країн, державна інноваційна політика яких спрямована насамперед на збільшення кількості інноваційно - активних підприємств, зокрема за рахунок залучення малого бізнесу, характерне встановлення обширних пільг. У національних інноваційних системах цих країн порівняно з іншими значною є частка великих корпорацій, для яких характерний певний рівень інноваційно-інвестиційних витрат. Відповідно і державна інноваційна політика спрямована на податкове стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності з допомогою застосування приросту пільг. Для економічного зростання доцільно використовувати політику цільового стимулювання економіки за допомогою податків, пріоритетними серед яких є: прискорена амортизація; відрахування з прибутку, що оподатковується; витрати на інвестиції (що більш пріоритетні проекти для розвитку економіки, то вищий відсоток відрахувань); надання податкового інвестиційного кредиту; відрахування з оподаткованого прибутку всіх витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність; цільові податкові пільги для підприємств, які здійснюють діяльність у депресивних районах тощо [7, с.106].

Надання податкових пільг заохочує інвесторів розпочати масштабні проекти, сприяє високим темпам розвитку інноваційних підприємств, а також в майбутньому дозволить забезпечити поповнення місцевого та державного бюджетів. Саме тому пропонуємо практику надання пільг за основними податками на визначений термін поширити на усі новостворені підприємства з метою широкомасштабного стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні. За податкового стимулювання вітчизняних інноваційних підприємств доцільно використовувати досвід зарубіжних країн, зокрема ті методи їх податкового регулювання, що приносять найбільший ефект, наприклад, розробити схему, відповідно до якої виробники інноваційної продукції отримають право зменшувати оподаткований прибуток на суму витрат, здійснених у звітному періоді, на виконання інноваційних та науково-технічних робіт. Цю пільгу надавати виключно тим підприємствам, які займаються розробкою та впровадженням високотехнологічної продукції. Одночасно з розробкою такої схеми надання податкових пільг варто запровадити систему моніторингу дослідження та оцінки можливих позитивних та негативних ефектів від її запровадження [8, 79-80].

Механізм податкового регулювання у сфері здійснення інноваційної діяльності потребує кардинальних змін та доопрацювань, адже впродовж багатьох років система правової підтримки новаторських ідей не була дієвою. Проведений аналіз свідчить, що надання податкових пільг є потужним адміністративним інструментом податкового регулювання, який повинен зайняти належне місце у вітчизняній практиці.

Сучасна економічна криза, яка найбільше позначається у промисловості та сфері послуг, безумовно, відобразиться і на можливості економіки продукувати інновації. Тому обґрунтоване податкове регулювання покликане знизити негативні наслідки кризи, водночас зберігаючи потужний потенціал вітчизняної науки.

Таким чином, подальше реформування податкової політики в Україні необхідно спрямувати на створення конкурентоспроможного податкового режиму, який би забезпечив збереження власного капіталу в межах держави, активізацію використання вільних коштів юридичних і фізичних осіб, а також взаємовигідні умови для залучення іноземного капіталу.

Реалізація зазначених напрямів податкової реформи дасть змогу створити сприятливі умови для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності і виробничих процесів загалом. Отже, у процесі проведення податкової політики держава має стати партнером суб'єктів підприємництва, надавати допомогу інноваційним виробництвам, створювати такий клімат та макросередовище, які б сприяли ефективному розвитку мікросфери, стабілізації та піднесенню національної економіки загалом.

Література:

1. Щодо вдосконалення бюджетно-податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності в Україні". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1104/>
2. Правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/13958>
3. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
4. Кміть В.М. Податкове регулювання та стимулювання інноваційного розвитку вітчизняних підприємств // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». - Випуск 9. Частина 6. 2014. – С.188-190.
5. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : [монографія] / [П. В. Мельник, М. Л. Тарангул, З. С. Варналій та ін.] ; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
6. Мацелюх Н., Дем'янчук Г. Фінансування та стимулювання комерціалізації інновацій в Україні: проблеми і шляхи вирішення // Наука та інновації. – 2014. – № 3. – С. 74–79.
7. Івах Г. В., Кміть В. М. Європейський досвід податкового регулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності // Економічний аналіз : збірник наукових праць / [Г. В. Івах, В. М.Кміть] ; за ред. С. І. Шкарабана. – Тернопіль, 2012. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 104–109.
8. Никифоров А. Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. Є. Никифоров, В. М. Диба, В. О. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78–86.

Romanova T.V.

PhD in Economics, Associate Professor

Voloshyna O.A.

Assistant

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Ukraine

INVESTMENT AND INNOVATION FACTOR OF ECONOMIC GROWTH IN MODERN CONDITIONS

Романова Т.В.

к.е.н., доцент

Волошина О.А.

асистент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

The article studies the modern state of investment and innovative development of the country. The dynamics of innovative activity and the structure of capital investment in Ukraine in recent years are analyzed. Formulated factors, influencing investment-innovation processes. Ways to improve the economy of Ukraine at the expense of activation of investment and innovative activity are identified.

Keywords: *investment, innovation, investment activity, innovative activity, economic development.*

В статті досліджено сучасне становище інвестиційного та інноваційного розвитку країни. Розглянуто динаміку інноваційної активності та структуру капітальних інвестицій України за останні роки. Сформульовані фактори, впливаючі на інвестиційно-інноваційні процеси. Обозначені шляхи покращення економіки України за рахунок активізації інвестиційної та інноваційної діяльності.

Ключевые слова: *инвестиции, инновации, инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, экономическое развитие.*

Вступ. В період зміни стану умов функціонування соціально-економічних процесів України, що є наслідком постійної трансформації економіки України та зумовлено

кризовими явищами останнього періоду, дуже важливими є альтернативні джерела стимулювання розвитку економічних процесів, головним із яких є використання можливостей інтенсифікації інвестиційно-інноваційного потенціалу. Проблема залучення та ефективного використання джерел формування фінансових ресурсів для розробки напрямів соціально-економічного розвитку держави в сучасних умовах набуває особливого значення. При цьому підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки. Але водночас суб'єкти господарювання в умовах невизначеності стикаються з хронічним дефіцитом інвестиційних ресурсів. Саме тому дослідження інвестиційно-інноваційного фактору економічного розвитку набуває особливої актуальності в сучасних умовах інтеграційних перетворень.

Аналізу інвестиційного та інноваційного потенціалу, пошуку джерел їх стимулювання присвячені наукові праці таких вчених, як А.М. Асаул, К.В. Ілляшенко, М.І. Мельник [1], В.В. Мортіков, В.О. Онищенко [2], В.Г. Федоренко [3], Н.П. Хохлов [4], та в працях інших науковців.

Метою статті є дослідження сучасного стану інвестиційного та інноваційного розвитку України та визначення напрямів його активізації.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проблем інвестиційного та інноваційного розвитку держави, аналіз нормативно-правового регулювання інвестиційно-інноваційних процесів, пошук шляхів оптимізації законодавства з метою його впорядкування та більш ефективного впливу на соціально-економічний стан України є необхідними умовами для вдосконалення теоретичного розуміння економічних процесів та практичного впровадження новостворених, ефективних програм економічного розвитку.

Відповідно до чинного законодавства, інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Вона спрямована на створення необхідних інноваційних технологій або послуг і здійснюється в тісному взаємозв'язку із середовищем. Інноваційна діяльність об'єктивно обумовлюється потребою ринку, відкриває нові сфери застосування, а отже, і нових споживачів створюваного продукту, технології або послуги [5].

На законодавчому рівні визначено, що стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності в Україні на 2011-2021 роки є [6, ст. 4]:

- 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- 2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- 4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- 5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- 6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;
- 7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

При цьому забезпечення реалізації даних напрямів є неможливим без залучення інвестицій, особливо іноземних.

Проте, як свідчать статистичні дані, серед капітальних інвестицій кошти іноземних інвесторів мають найменшу питому вагу в джерелах їх формування (табл. 1).

Протягом 2010-2014 років основним джерелом формування капітальних інвестицій виступали власні кошти підприємств та організацій.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010-2014 роки

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
за рахунок					
коштів державного бюджету	10223,3	17376,7	16288,3	6174,9	2738,7
коштів місцевих бюджетів	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2
власних коштів підприємств та організацій	111371,0	147569,6	171176,6	165786,7	154629,5
кредитів банків та інших позик	22888,1	36651,9	39724,7	34734,7	21739,3
коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8
коштів населення на будівництво житла	18885,9	17589,2	22575,5	24072,3	22064,2
інших джерел фінансування	7752,5	9312,8	10030,9	8036,7	6690,2
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9

Кредити банків та інших позик, а також кошти населення на будівництво житла займали приблизно 10-15 % у загальній питомій вазі джерел фінансування інвестицій. Кошти іноземних інвесторів у 2010 р. становили 2 %, а у 2014 р. – 2,6 %, меншу частину мали лише кошти державного бюджету (1,2 %).

Причиною даної ситуації є недостатня зацікавленість іноземних інвесторів у вкладенні коштів в економіку України. Тому важливо зрозуміти, які чинники сприяють надходженню інвестицій, а які, навпаки, негативно впливають на вибір інвестора при обранні об'єкту для капіталовкладення.

При цьому стан інноваційної діяльності держави залишається вкрай негативним. Незважаючи на позитивну динаміку обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт, спостерігається негативна тенденція зменшення питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт за 2010-2014 роки, млн. грн.

Рік	Всього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
2010	9867,1	2188,4	1617,1	5037,0	1024,6	0,90
2011	10349,9	2205,8	1866,7	4985,9	1291,5	0,79
2012	11252,7	2621,9	2057,7	5369,9	1203,2	0,80
2013	11781,1	2695,5	2087,8	5772,8	1225,1	0,81
2014	10950,7	2475,2	1910,2	5341,5	1223,8	0,70

Питома вага підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, протягом 2000-2014 років становила від 11,2 % (у 2006 р.) до 18 % (у 2000 та 2002 роках) (рис. 1).

Основними перешкодами на шляху активізації інвестиційних та інноваційних є наступні:

- 1) відсутність ефективного організаційно-економічного механізму управління інвестиційно-інноваційними процесами;
- 2) підвищена ризикованість, зумовлена високою невизначеністю результату [7, с. 115];
- 3) нестача власних коштів підприємств, недостатня фінансова допомога держави;
- 4) брак інформації про нові технології та ринки збуту, відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями;
- 5) відсутність кваліфікованого персоналу, несприйнятливність підприємства до нововведень [8].

б) наявність прогресуючої інфляції, яка перешкоджає постійному нарощуванню темпів розвитку інвестиційного бізнесу та інші.

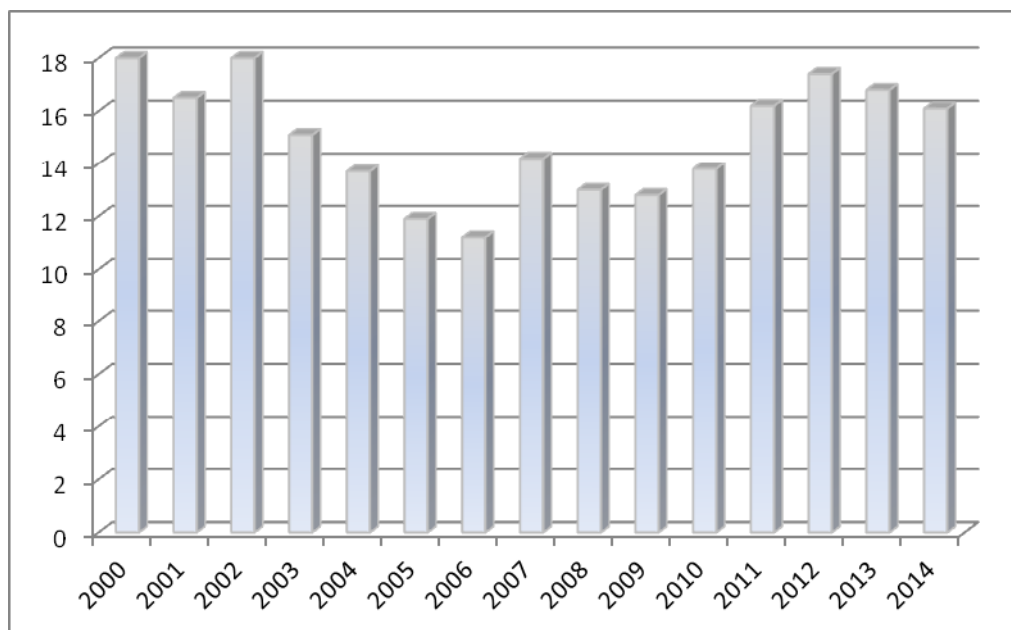


Рис. 1. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями у 2000-2014 роках, %

Висновки. Основними напрямками, які дозволять прискорити економічний розвиток за рахунок активізації інвестиційно-інноваційного потенціалу є наступні:

1) вдосконалення та адаптування до реальних потреб розвитку бізнесу служб, які здійснюють контроль та ведуть регламентацію бізнесових процесів за антибюрократичним принципом;

2) адаптування системи макроекономічної політики до пріоритетів політики інвестиційного стимулювання зі збереженням її передбачуваності та стабільності в реалізації обраних пріоритетів розвитку міждержавних відносин, заснованих на глобальних принципах світового розвитку;

3) збалансування та адаптація політики інвестиційного розвитку з загальною промисловою політикою та політикою збереження обраних принципів довгострокового розвитку держави, а також визначення її направленості, скорегованої в напрямку планової перебудови чи вдосконалення вже існуючого промислового ландшафту;

4) акцентування рішень уряду на стимулюванні факторів, які сприяють покращенню якості створення та використання висококваліфікованого людського капіталу, як одного з найважливіших чинників економічного розвитку країни та підвищення інноваційного потенціалу.

Література:

1. Мельник М.І. Класифікація факторів формування інвестиційного клімату як передумова вирішення проблем інноваційного розвитку регіонів. // Економіка і регіон. – 2005. – № 2. – С. 39-45.
2. Онищенко В.О. Теоретико-методологічні засади просторової організації інноваційної діяльності / В.О. Онищенко, О.В. Комеліна // Економіка і регіон: наук. вісн. – Полтава: ПолтНТУ, 2010. – № 1(24). – С. 3–9.
3. Федоренко В.Г. Інвестиції та економіка України // Економіка України. – 2007. - № 5. – С. 12-16.
4. Хохлов Н.П. Актуальне проблемы инвестиционного обеспечения экономического роста // Экономика и регион. – 2005. – № 2. – С. 8-10.
5. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-152>.
6. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України [Електронний ресурс]: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
7. Омельчак Г.В. Концептуальні основи розвитку інноваційного потенціалу підприємств / Г.В. Омельчак // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 113-118.
8. Тюха І. В. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та на вітчизняних підприємствах [Текст] / І. В. Тюха, В. А. Кузнецова // Ефективна економіка. – 2015. – № 11.

Stupnitska N. I.

Lecturer

Rivne state humanitarian university, Rivne, Ukraine

Sribna E. V.

Postgraduate

National university of water and environmental engineering, Rivne, Ukraine

HISTORICAL ASPECTS OF SOLAR ENERGY IN THE WORLD

Ступницкая Н. И.

преподаватель

Ровенский государственный гуманитарный университет, Ровно, Украина

Срибная Е. В.

аспирант

Национальный университет водного хозяйства и природопользования, Ровно, Украина

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГИИ В МИРЕ

The article says about historical periods of creation and development of solar energy in the world. Analyzing the international experience of solar energy we noted, that solar energy is actively developing due to state support.

Keywords: *energy, solar energy, energy efficiency, energy supply*

One of the most common option for use of alternative energy is the energy of the sun. In terms of technology, this energy is primary, because all human economic activity is tied to daylight, and all electricity load peaks and energy consumption in the light of the day.

The first attempts at industrial use of solar energy belongs Atuanu Lavoisier French chemist who created a solar oven that allowed him to carry out the melting of platinum to 1780^{oC}.

In 1883, Charles Fritts built the first module using solar energy, which served as the basis for selenium, covered with a thin layer of gold. The scientist found that a combination of elements allows, although in a minimal amount (about 1%) to convert solar energy into electricity. It was 1883 and considered to be the year of the solar energy era [1].

The first use of solar energy for the electric current was implemented in 1958 in the US for energy Sputnik Vanguard I.

Serious attempts to engage in commercial solar energy are ideas by Habibula Danishev. He developed and tested to obtain electricity from solar installation. The fundamental theoretical basis for the use of solar energy is ideas Weinberg, who developed the method of calculation of solar installations, created a solar boiler and distiller. In fact, he started heolitechnical Soviet school. However, the party course for hydropower development in the Soviet Union did not allow full use Weinberg ideas in the mass industrial production of electricity.

In 1954, the US had the first silicon solar cell on which in 1983 was launched the first power plant with capacity of 1 MW. 1980 can be considered the peak of the construction of solar power plants. Thus, during this period the world was built in seven pilot solar power (SES). In April 1982 in California conducted the first test of a solar power plant «Solar 1», with capacity of 10 MW.

The first in the USSR SES production value of 5 MW was built in 1985 near the village Shelkino in Crimea. However, in the mid 90's it was closed due to low productivity and high cost of electricity produced.

At the end of 1970 the cost of a solar cotton was approximately \$100., and already in the middle of the 1980s. It was about \$ 10. According to the US 90 years were characterized by the development of solar technologies and their use in industrial scale. In late 1989, the company Loose Industries was launched on 80-megawatt solar-gas power plant. During the five following years for the same company but in California was built like solar power by 480 MW, with the cost of one of the solar-gas kilowatt-hour was increased to 7.8 cents, which was half the cost of one kilowatt-hour energy produced at the plant.

By 2000s efficiency solar cells managed to raise to 14%. However, at present the efficiency of solar cells today is almost toe level (17-20%), of from 1 square meter get power of 130 watts. Modern solar cells size of one square meter of power generating capacity of only 100 watts, and the

efficiency of thin film solar cells electroplating (thin-film photovoltaic cell) is at 30%. Thus the cost of solar cells is about 300 euros to 100 watts of power [2].

The cost of installing solar power of 1 kW in the US is about \$ 3,000., But the payback period is 14-15 years.

Since April 2000 the organization was set up European companies (European Renewable Energy Council - EREC), which operates in the production, sale, research instruments renewable energy, including solar. This organizational structure is headed by the world's largest branch association for solar energy market EPIA. It should be noted that this company delivers the most accurate long-term forecasts of short-term plan for the development of alternative energy sources [3].

The massive industrial development of solar power generation in Europe started in 2006. In this process, dominated by Germany. At the end of 2009 in Germany was installed more photovoltaic most complex in the world - the winery in Franken Erlasse (Bavaria). The complex consists of 1,480 solar panels that generate 12 MW of power and provide a city population of 8500 inhabitants. In addition, in Germany there are the following large solar power plants:

- erlasse winery, Franken, Bayern, 16,896 solar panels (1480 mobile solar panels) 12 000 kW;
- solar park Bavaria Myulhauzen, Bayern: 57600 solar panels, 6,300 kW;
- solar garden stick Leipzig, Saxony, 33,500 solar panels, 5,000 kW;
- roof Munich-Rome, Bavaria, 1000 kW;
- erlin main station Lehrter Bahnhof: 780 solar panels, 1700 m², 180 kW;
- office of the Chancellor of Germany, Berlin: 756 solar panels, 1,270 m², 150 kW.

Despite the relatively unfavorable climatic conditions for solar energy in the UK in 2010, the country produced nearly 100 megawatts of electricity. However, due to subsidies and favorable financing schemes of energy, the country proved to the production of solar electricity 3,2-4 GW. That is, 6% of new global capacity of solar energy falls on the UK.

In 2011, Spain has commissioned solar power Gemasolar power 19.9 MW, it was stated that the world's first commercial solar power plant type, which can operate around the clock. At night time this station uses heat that accumulated during the period of day light in special mixtures of molten salts. In March 2013 launched Shams1 station of 100 MW in the UAE. This innovation was the use of the station cylindrical reflectors and receivers of energy in the form of tubes.

In 2013, in Germany 8,5 million. Of households counted on houses solar panels. At the beginning of 2014 the cost of solar cells was 1-3 dollars. 1 W power, allowing their use in industry.

Solar energy boom in Germany for end users manifested very negative. First of all, the price of energy for households in Germany, Europe's largest, almost 7 million. Households in the country have to pay more than 10% of their total income to pay for electricity (the effect of energy poverty) [4].

Globally DESERTEC project developed as one of the alternative uses solar energy to meet the needs within the world, Europe or Germany. The essence of this project is to ensure that the most illuminated Sahara desert territory will be covered by solar battery (ie solar energy future should be concentrated only in the deserts of North Africa) [5, 6].

At the end of 2020 in Central Asia to be built over 150 solar plants, total capacity should surpass the 3.3 GW.

Given the daily operation and relatively high cost of solar generation and extremely long payback period, solar power at present not competitive with the CHP.

At present, solar energy company in the world is not governed by market conditions but the state.

According to a practical assessment of losses due to solar energy solar eclipse, which occurred in March 2015, within 30 minutes in Germany, solar power generation electric current reduced from 17.5 to 6.2 GW. Later generation has been restored and increased to 24.6 GW. This event was a stress test for European electric system flexibility. According to P. conclusion Heyhena, executive director of the research center Agora Energiewende, such variations in the electrical will become more frequent in Europe by 2030 [7].

Thus, analyzing the international experience of solar energy must say that solar energy is actively developing due to state support.

Considering the German experience in building solar generation, we note that the development of solar energy held the following steps. The initial stage - the origin of the solar energy, which lasted from the 1990s to the 2000s. During this period formed on legislation that further defines the active development of this sector.

The next stage - a period when public funding through appropriate programs and begins mass introduction of solar panels in the economic and household activities. For Germany it is manifested in the "100,000 solar roofs" that has provided commissioning year about a hundred megawatts of capacity. This period lasted only three years, ie until 2003.

Third period - the period of rapid industrial development of solar energy that distinguished the implementation of major industrial projects of solar plants and solar energy market formation. This period lasted from 2004 to 2012.

The last period - temporary reduction phase dynamics of the solar energy associated with the deepening and strengthening of the global financial and economic crisis, characterized by the fact that much of the European solar energy market players have undergone bankruptcy, while others reoriented to the needs of the global market. This period continues now.

Considering the European trend of solar energy development, note the peculiarity of the domestic solar energy. The launch of the domestic solar industry began in the mid-1980s in the Crimea. However widespread this power has not been through the industrial development of thermal and nuclear power.

At the time of independence of Ukraine solar power begins to be implemented from 2006 in domestic and commercial use due to single developments craftsmen.

Mass industrial implementation of solar energy began in 2011 thanks to government regulation and private equity. During the 2012-2014 biennium. Ukraine had sold 100 solar powers, average power of about 5 MW. The main implementer of domestic solar energy project was the company Active Solar.

In addition, 2014 is characterized by a significant loss of solar generation for the national economy through the annexation of Crimea. 2015 is characterized by inertia development of solar energy through previous projects.

References:

1. Сучасні сонячні технології [electronic source]. Access mode: <http://www.agro-business.com.ua/zhyttieve-seredovysche.html>
2. Стан та перспективи розвитку сонячної енергетики в Європі//Biowatt [electronic source]. Access mode: <http://www.biowatt.com.ua/analitika/solar-power-europe/>
3. The official web-site of EUREC [electronic source]. Access mode: <http://www.eurec.be/en>
4. История развития солнечной энергетики [electronic source]. Access mode: <http://www.solarbat.info/istoria-razvitiya-solnechnoi-energetiki>
5. The official web-site of The Desert Concept [electronic source]. Access mode: <http://www.desertec.org/concept>
6. Новый рекорд Германии: 50,6% энергии за сутки получено от солнечных батарей [electronic source]. Access mode: <https://geektimes.ru/post/227029/>
7. Electronic source]. Access mode <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/02/24/martovskoe-zatmenie-stanet-stress-testom-dlya-solnechnoi-energetiki-evropi>

Тавбулатова З.К.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Chechen State University, Russia

BUILDING CLUSTER AS THE BASIS OF THE TAX POTENTIAL

Тавбулатова З.К.

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», Россия

СТРОИТЕЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ОСНОВА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

This article discusses the clustering of the regional economy, mechanisms of cluster policy in matter of tax potential growth, in particular, the example of the construction cluster

Keywords: *clustering regional economies, building cluster, tax potential.*

В статье рассматриваются вопросы кластеризации региональной экономики, механизмы кластерной политики в вопросах роста налогового потенциала, в частности, на примере строительного кластера.

Ключевые слова: *кластеризация экономики регионов, строительный кластер, налоговый потенциал.*

С высоты сегодняшнего дня мы можем уже осознать логику этапов экономических реформ в России – начинаясь с институциональных преобразований, переходя далее к монетарным реформам, логика макроэкономического обновления подвела страну к самому важному этапу – к необходимости организационно-управленческой реформы производственного пространства регионов страны. В литературе справедливо подчеркивается, что «долгие годы идеология и практика регионального управления были направлены на автаркическое развитие регионов, внешние связи которых определялись выполнением заданий по развитию отраслей специализации и поставки их продукции назначенным потребителям. Кластерная политика вместо политики замкнутых территориально-производственных циклов является не просто сменой приоритетов, но изменением философии регионального управления и региональной политики» [1]

Кластерная политика субъекта РФ представляет собой совокупность согласованных мер поддержки портфеля кластерных инициатив, оптимизируемых с точки зрения эффектов и рисков от его реализации. Обычно кластерная политика рассматривается как альтернатива препятствующих конкуренции мер традиционной «промышленной политики», в рамках которой осуществляется поддержка конкретных предприятий или отраслей. В Российской Федерации элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года. [2]

Кластерная стратегия позволяет игнорировать объем и специфику природных ресурсов и даже - технологический уровень наличных производственных мощностей. Кластеры фактически переориентируют производство на темпы модернизации производственных факторов региональной экономики. Особенно ощутим эффект кластеризации для малых предприятий, успешное функционирование которых способствует экономическому росту и повышению уровня и качества жизни населения. В литературе справедливо отмечается, что «в условиях быстрого роста социальной напряженности малый бизнес способен превратиться в важнейший инструмент реструктуризации национальной структуры экономической деятельности в плане занятости и превращения его в важнейший компонент отечественной экономики. Развитие малого бизнеса позволит смягчить проблемы с занятостью, обеспечит людей доходами и уменьшит спрос на социальную поддержку государства». [3]

В статье Р.А. Абрамова подчеркивается, что «кластерный подход в управлении экономическими процессами - необходимое условие для поступательного развития экономики любой территории или региона. Мировой опыт дает примеры повышения конкурентоспособности территорий и производственных комплексов путем реализации кластерно-ориентированной территориальной политики. Во многих развитых странах кластеры уже стали привычной формой организации бизнес-сообществ». [4]

В соответствии с государственной политикой кластерной модернизации в среднесрочной перспективе на региональном уровне будут реализованы проекты инновационных центров, объединяющих имеющиеся в регионах объекты федеральной и региональной образовательной, научной и инновационной инфраструктуры, территориями инновационного развития станут Сколково, наукограды, некоторые ЗАТО, а также инновационные территориальные кластеры, прежде всего утвержденные Правительством Российской Федерации 25 пилотных инновационных территориальных кластеров. Планируется, что по мере реализации мероприятий государственной поддержки в период 2012-2016 гг. среднегодовые объемы частных инвестиций в 25 пилотных инновационных территориальных кластерах возрастут в полтора раза, а совокупный объем частных инвестиций составит 1,5 трлн.рублей.

Таким образом, государственная поддержка пилотных инновационных территориальных кластеров приведет к увеличению их значимости в экономике страны и регионов, укрепит инновационные тенденции, ослабит зависимость России от конъюнктуры цен на сырьевую продукцию. Опережающее развитие Сколково, наукоградов, ЗАТО и инновационных территориальных кластеров позволит сформировать устойчивый фундамент для экономического роста, основанного на инновациях.

Еще один важный методический момент – кластерная организация должна подстраиваться под существующую профилирующую, лидирующую в структуре производства данного региона группу корпораций, а не менять его традиционное профилирование. Однако следует согласиться с мнением, что «зависимость кластеров от отраслевой принадлежности промышленных предприятий свидетельствует о том, что система целей руководителей промышленных предприятий, активно развивающих НИОКР, оказалась практически не связанной с их текущим состоянием». [5]

Интересным представляется механизм кластерной политики в обеспечении роста налогового потенциала региона.

На Коллегии министерства финансов Чеченской Республики от 18.06.2013 года был принят документ «Видение развития налогового потенциала Чеченской Республики». В нём были предложены семь основных направлений развития региональной экономики и подход в решении актуальной для Чеченской Республики проблемы наращивания налоговых баз по четырем основным налогам: доходы физических лиц, прибыли организаций, стоимость имущества физических и юридических лиц, объем подакцизных товаров, реализуемых на территории республики.

Как известно, «кластерная политика субъекта РФ представляет собой совокупность согласованных мер поддержки портфеля кластерных инициатив, оптимизируемых с точки зрения эффектов и рисков от его реализации»[6]. Обычно кластерная политика рассматривается как альтернатива препятствующим конкуренции мер традиционной «промышленной политики», в рамках которой осуществляется поддержка конкретных предприятий или отраслей.

В Российской Федерации элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года [2]. В целях обеспечения активации этих точек роста региональной экономики Министерством финансов Чеченской Республики предлагается применить в дополнении к традиционной промышленной политике кластерную политику. Развитие территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства. К настоящему времени использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Большинство проектов развития территориальных кластеров реализуется в инициативном порядке. Необходимо повысить эффективность использования потенциала развития кластеров как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики. Для этой цели Минэкономразвитие разработало Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации.

В документе «Видение развитие налогового потенциала Чеченской республики», разработанного Министерством финансов Чеченской Республики отмечена необходимость роста капитальных вложений в производственные объекты, дающие большой экономический эффект. [7]. В качестве таких точек роста экономики Чеченской Республики, выстроенные по приоритетности, являются:

- нефтегазохимический комплекс, включая: добычу нефти и газа; нефти- и газо-переработку; химическое производство на углеводородном сырье;
- энергетический комплекс, включая: генерация электроэнергии; термальные и другие альтернативные источники энергий;

- строительный комплекс, включая: производство строительных материалов (цемент, песок, кирпич, бетонные изделия и др.);
- машиностроительный комплекс, включая: литейное производство; сборка автомобилей и другой техники; изготовление запасных частей (шин, зеркал, электрических проводов и т.д.) и агрегатов (моторов, силовых установок и т.д.);
- агропромышленный комплекс, включая: семеноводство, зерновое хозяйство и виноградарство; животноводство и птицеводство; пищевая индустрия;
- комплекс гостиничного бизнеса и оздоровительного туризма, включая: сеть гостиниц и ресторанов в крупных населенных пунктах и спортивно-оздоровительных центрах;
- финансовая инфраструктура, включая: банковский, страховой и биржевой сектора финансовой экономики республики.

Строительный кластер для Чеченской Республики является необходимым инструментом запуска инновационного развития строительной отрасли в целом. Вследствие вступления России в ВТО наблюдается приток на российский строительный рынок иностранных компаний с инновационными технологиями. Это ещё в большей степени делает неконкурентоспособными российские строительные компании и предприятия по производству строительных материалов. Это особенно актуально для Чеченской Республики. Необходимо переходить к инновационному развитию всей строительной отрасли, начать внедрение инновационных технологий, хотя бы через трансферт технологий. Инструментом запуска инновационного развития строительной отрасли является создание инновационного строительного кластера Чеченской республики, как управленческой конструкции.

Введение саморегулирования в стране разделило по живому строительную отрасль: самостоятельно функционируют объединения строителей, проектировщиков и инженерных изысканий. А стройиндустрия (производители строительных материалов), инфраструктура (поставщики строительных материалов и строительной техники) вообще остались за бортом интеграции.

В этих условиях «только строительный кластер способен объединить строительную отрасль Чеченской Республики и вывести ее на инновационный путь развития. Саморегулируемые организации, как состоявшийся институт гражданского общества и реальная сила, регулирующая отрасль, должны стать авангардом в создании и поступательном развитии строительного кластера». [7].

Основной задачей создания строительного кластера является организация современных производств ресурсосберегающих строительных материалов, изделий и конструкций, повышение конкурентоспособности местных производителей стройматериалов. Это позволит в дальнейшем не только снизить затраты на строительство, но и расширить рынок сбыта производимых в Чеченской Республике строительных материалов. Безусловно, это позитивно повлияет на рост ВРП, рост уровня занятости населения, и как следствие на рост налогового потенциала Чеченской Республики.

Для того, чтобы в Чеченской Республике сформировался строительный кластер рекомендуется использовать комплекс универсальных механизмов: конкурсное субсидирование кластерных инициатив, льготы по региональным налогам, создание промышленных парков, в которых стандартизированные производственные помещения сочетаются с офисами производственных компаний, а также фирм, оказывающих услуги бизнесу.

Подводя итоги, бесспорным остается тот факт, что создание строительного кластера в регионе позволит с одной стороны обеспечить сотрудничество между предприятиями стройиндустрии и образовательными организациями Чеченской Республики, а с другой стороны обеспечить:

- рост производительности и активности строительных компаний и предприятий по производству строительных материалов;

- повышение интенсивности развития малого и среднего предпринимательства на рынке строительных услуг и стройматериалов;
- активизация привлечения прямых инвестиций;
- обеспечение ускоренного социально-экономического развития Чеченской Республики.

Литература:

1. Клисторин В.И. Пространственная экономика и региональные исследования: нерешенные задачи // Регион: экономика и социология. 2007. №1. С.67.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Коровин И.С. Консолидация интересов малого бизнеса и отраслевых корпораций на уровне регионов // Вопросы экономики и права, №12, 2010, С.192.
4. Абрамов Р.А. Роль и место территориальных кластеров в развитии экономики российских регионов // Экономические науки, №8(57), 2009. С.239.
5. Черкасов В.В. Динамика радикальных нововведений в процессе формирования межотраслевых технологических кластеров // Экономические науки. 2011. № 12. С. 310.
6. Тавбулатова З.К. Современная ресурсоограниченная экономика. Монография. - М:Вузовская книга, 2013.- 364с.
7. Материалы Коллегии Министерства финансов ЧР за 2013 год.

Тymofeieva Olga

Postgraduate

Poltava University of Economics and Trade

THE COMPLEXITY OF IMPLEMENTING THE STATE POLICY OF HOUSING REAL ESTATE CONSTRUCTION

Тимофєєва О.

здобувач

Полтавський університет економіки і торгівлі

КОМПЛЕКСНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

The article says about directions of improving public policy of housing real estate construction, using the public funds. This is helped to create a complex approach to public policy of housing real estate construction, which is depended on decentralization of state regulation of housing real estate construction.

Keywords: *state policy, housing real estate, regulation of housing real estate construction*

В статті окреслені напрями вдосконалення державної політики будівництва житлової нерухомості за рахунок коштів населення. Це може бути можливим у разі формування комплексного підходу до державної політики будівництва житлової нерухомості, який полягає у децентралізації державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості.

Ключові слова: *державна політика, будівництво житлової нерухомості, регулювання галузі будівництва житлової нерухомості*

Зосередження держави на вирішенні житлового питання в рамках житлової політики є передумовою виконання широкого кола соціально-економічних і суспільно-політичних завдань, зокрема будівельної галузі, що є поштовхом до розвитку національного господарства загалом, також позитивно впливає на ринок робочої сили. В сучасних умовах кризової економіки в Україні, на нашу думку, це може стати запорукою забезпечення стабільного економічного розвитку держави.

У процесі будівництва житлової нерухомості необхідно враховувати інтереси всіх господарюючих суб'єктів, включаючи користувачів, власників, замовників і підрядників, але інтереси відомчих служб, підприємств і організацій повинні бути вторинні щодо інтересів населення держави. Цей кардинальний принцип досі не виконувався, і часто інтереси будівельних компаній у процесі будівництва переважають над інтересами населення, кошти яких залучаються. Цей недолік легко відстежити в усіх нормативних документах, що регулюють галузь будівництва житлової нерухомості, та закріпленій відповідальності за державними контролюючими органами процесу будівництва,

результатом чого є регулярне не виконання усіма учасниками своїх зобов'язань.

Зрозуміло, що житлова політика, є невід'ємним і необхідним компонентом державного управління, вона повинна бути збалансованою мультиаспектною і багаторівневою. Незважаючи на великий спектр поглядів на способи вирішення житлового питання, на місце й роль держави в процесі формування житлової політики, масштаби втручання в житлову сферу, можна принаймні виокремити два основні напрями: стимулювання попиту та пропозиції. Варіантом стимулювання пропозицій на сьогодні можна назвати, на наш погляд, збільшення обсягів будівництва житлової нерухомості в країні за рахунок підтримки представників будівельної галузі, збільшення попиту – це залучення заощаджень населення та інших джерел фінансування процесу будівництва житлової нерухомості. Відповідно до цього галузь будівництва житлової нерухомості може бути потужним й ефективним інструментом, який необхідно використовувати для виконання двох завдань: житлового питання та розвитку національного господарства.

Отже, ефективна житлова політика на основі розвитку галузі будівництва житлової нерухомості необхідно формувати за наступними принципами:

- створення законодавчої бази, яка чітко декларує хто саме належить до малозахищеної категорії населення, та механізму надання такого статусу чи його відміни;
- визначення стандартів категорії соціального житла та детальний опис технічних характеристик для його будівництва саме у встановлених межах;
- закріплення норми про виключну оренду малозахищеним населенням соціального житла, без можливості отримання його в приватну власність;
- регулювання орендної плати соціального житла відповідно до змін економіки країни та урахування негативних тенденцій і напрямів отриманих коштів на підтримку та благоустрій соціального житлового фонду;
- надання малозахищеній категорії населення податкових пільг на придбання власної житлової нерухомості, що будується;
- сприяння розвитку галузі житлового будівництва за рахунок коштів населення: державне регулювання фінансово-кредитних маршрутів залучення коштів;
- регулювання питань власності на об'єкти житлового будівництва, землю та прозорого порядку виділення ділянок під забудову;
- встановлення прийнятних правил ведення різних видів діяльності в галузі будівництва житлової нерухомості та правил поведінки його учасників;
- встановлення класифікаційних вимог до забудовників за участю їх професійних організацій.

Однак комплексність реалізації державної політики будівництва житлової нерухомості не буде ефективним, на нашу думку, якщо не урахувати другий визначений нами підхід – децентралізація влади у галузі будівництва житлової нерухомості. Оскільки практика показує, що розв'язати проблеми на місцевому рівні набагато ефективніше та швидше [1]. Місцева влада краще розуміє попит і пропозицію місцевого ринку будівництва житлової нерухомості та всі проблеми, що можуть виникати під час будівництва. Наприклад, було б логічно використовувати наявні в даному регіоні будівельні матеріали, оскільки це, в свою чергу, не тільки зменшить собівартість будівництва житла, а й збільшить обсяги виробництва місцевих підприємств і позитивно вплине на економічні показники регіону.

Децентралізація влади включає як політичну так і адміністративну сторони. Децентралізація може бути територіальною – переміщення влади від центрального міста на інші території, і може бути функціональною – шляхом передання повноважень на прийняття рішень з головного органу будь-якої галузі уряду до чиновників нижчих рівнів [2]. Цей процес було названо «новим державним управлінням», який був описаний як децентралізація, предметне управління, конкуренція урядової і місцевої координації.[3].

Децентралізація – це передача значних повноважень та бюджетів від державних

органів органам місцевого самоврядування. Так, аби якомога більше повноважень мали ті органи, що ближче до людей, де такі повноваження можна реалізувати найбільш успішно.

Принцип децентралізації у галузі будівництва житлової нерухомості переважає як закордоном, і є одним із пріоритетних напрямків в Україні. Тому ми пропонуємо децентралізацію державного регулювання в зазначеному напрямі, і який слід почати з розв'язання проблем із житловими об'єктами незавершеного будівництва, враховуючи три основні складові, від яких залежить ефективне державне регулювання: повноваження, інструменти впливу та відповідальність.

До сьогодні державне регулювання відбувається за радянською централізованою системою управління, це було ефективним, коли вся житлова нерухомість знаходилася у державній власності та будувалася за рахунок державних підприємств. Однак сьогодні ситуація докорінно змінилася – лише мала частка державних підприємств займається будівництвом житлової нерухомості, переважно це стало прерогативою приватних підприємств, і тут централізована система державного регулювання малоефективна.

Додатково ситуацію з державним регулювання у галузі будівництва житлової нерухомості ускладнюється через заплутаність адміністративно-територіального устрою [4]. Немає чітко визначеної гілки влади на місцевому рівні, де саме й необхідно здійснювати державне регулювання будівництва житлової нерухомості на рівні області, району чи міста. Хто в такому разі має повноваження регулювання, які саме інструменти впливу вони можуть використовувати, щоб вплинути на учасників процесу будівництва житлової нерухомості, і хто несе відповідальність перед населенням за зупинку будівництва та перед державою за дотримання чинних норм законодавства.

Наразі відсутній чіткий поділ повноважень між владними структурами відносно територіального-адміністративного устрою. Під час неодноразових звернень громадян кожна гілка влади перекидає проблем з однієї інстанції на іншу. Унаслідок цього проблеми з житловим об'єктом незавершеного будівництва затягуються на десятки років, а якщо і потрапляє скарга до центрального органу виконавчої влади, зокрема Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національного Банку України, то там не можуть прийняти ефективного рішення в кожному окремому випадку, оскільки не знають ситуації, що склалася.

Однією з найважливіших перешкод є узурпація функцій виконавчих органів місцевих рад органами державної влади, насамперед, відповідними державними адміністраціями. Саме така проблема виникла у столиці України, де функції виконавчого комітету (виконкому) Київради виконує Київська міська державна адміністрація (КМДА), яка щонайменше з 2006 р. не має на це відповідних легітимних повноважень. З цього, зокрема, випливає, що всі видані КМДА на виконання самоврядних повноважень нормативні акти, наприклад, про встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги, проїзд у міському транспорті та інші, є незаконними.

Вважаємо, щоб провести реформу місцевого самоврядування наприклад, у Києві, потрібно відібрати повноваження виконкомів у адміністрацій, залишивши останнім належні їм функції контролю, нагляду та проведення державної політики, а законно обраним виконкомам місцевих рад слід повернути їм повноваження у сфері місцевого самоврядування. Саме за таким принципом реалізовано в більшій частині цивілізованого світу європейський підхід, який відповідає Європейській хартії місцевого самоврядування, яку Україна ратифікувала ще 1997 р. [5].

Багато питань, що стосуються житлових об'єктів незавершеного будівництва можливо вирішити за рахунок місцевих бюджетів, хоча це й нелегко. Державний бюджет розподіляють центральні органи влади і не завжди враховують побажання місцевих органів самоуправління. Навіть якщо певні суми будуть виділені на відновлення фінансування, ніхто не гарантує повноцінного та безперервного фінансування до завершення будівництва.

Через централізацію державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості неможливо розв'язати проблему житлових об'єктів незавершеного будівництва на місцях, а це, в свою чергу, призводить до втрати довіри населення як до місцевих органів самоврядування, так і до центральних. Відсутність ефективного державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості призводить до її занепаду в регіонах, посилення соціальної напруженості серед інвесторів-фізичних осіб і економічної деградації на місцевому рівні [6].

Вважаємо за потрібне реформування системи державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості. Новий підхід у державному регулюванні повинен ґрунтуватися на повноті повноважень, інструментів впливу та визначення відповідальності місцевих органів самоврядування перед населенням і державою. Для цього, на наш погляд, необхідно зробити п'ять логічних послідовних кроків:

- визначити територіальну основу, де саме слід здійснювати державне регулювання на місцевому рівні;
- чітко розмежувати повноваження між місцевими органами самоврядування інших рівнів адміністративно-територіального устрою;
- розмежувати повноваження між місцевими органами самоврядування та виконавчими органами;
- визначити за кожним рівнем органів державного регулювання необхідний перелік інструментів впливу;
- встановити міру відповідальності органів місцевого самоврядування перед населенням та державою.

Ураховуючи такі пропозиції представимо етапи відновлення фінансування процесу будівництва житлової нерухомості за принципом децентралізації: об'єднання інвесторів житлового об'єкта незавершеного будівництва; сповіщення місцевим органам самоврядування про проблемний об'єкт; запровадження тимчасової адміністрації; напрацювання рішення щодо житлового об'єкта незавершеного будівництва місцевими органами самоврядування і узгодження спільних дій з об'єднанням інвесторів.



Рис. 1. Комплексний підхід до реалізації державної політики будівництва житлової нерухомості

Саме такий розподіл повноважень повинен стати поштовхом до реалізації комплексного підходу до державного регулювання політики будівництва житлової

нерухомості, оскільки ефективність у цьому випадку залежить від створення дієвих механізмів впливу (рис. 1).

Сформульовані підходи до реалізації комплексного підходу до державної політики будівництва житлової нерухомості за рахунок коштів населення, що базуються на децентралізації державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості, дає можливість розв'язувати проблеми у процесі будівництва житлової нерухомості на місцях і в досить короткі терміни завдяки ефективному розподілу функцій серед різних гілок влади та закріпленої за ними відповідальності. Зазначений підхід дає змогу підвищити рівень довіри до процесу будівництва житлової нерухомості серед населення, що збільшить обсяги залучених коштів.

Література:

1. Літвінов О.В. Діяльність органів місцевого самоврядування з реалізації державної регуляторної політики в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата наук з держ. управління, спец. 25.00.04 «Місцеве самоврядування» / О.В. Літвінов. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, 2010. – 23 с.
2. Decentralization: A Sampling of Definitions./ – 1999. – P. 5-8.
3. Managing Decentralisation: A New Role for Labour Market Policy, Organisation for Economic Co-operation and Development, Local Economic and Employment Development (Program) / OECD Publishing, – 2003, p 135.
4. Малига В.А. Регуляторна політика як напрям вдосконалення правового регулювання господарських відносин / В.А. Малига // Наше право. – 2011. – № 1. – Ч. 2. – С. 131 – 137.
5. Карпець О. Місцеве самоврядування в Києві: влада змінюється, узурпація залишається? [Електронний ресурс] : стаття від 24.04.2014 / Карпець Олександр // Інформаційна агенція 112.ua. : веб-сайт. – Текст дані. – Режим доступу: <http://ua.112.ua/analityka/misceve-samovryaduvannya-v-kiyevi-vlada-zminyuyetsya-uzurpaciya-zalishayetsya-53631.html>. – Назва з титул. екрана. – Дата перегляду : 19.06.2015.
6. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.

Khomjak M.S.

Ph.D. of economy

National University of State Tax Service of Ukraine

FINANCIAL DOMINANTES OF THE REGIONAL DEVELOPMENT

Khomjak M.S.

Ph.D. of economy

Nationale Universität der staatlichen Finanzverwaltung der Ukraine

ASSESSMENT OF THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS

Features of the socio-economic development in Ukraine are analyzed. The analysis and evaluates the socio-economic development is made. The possibility to use different methods for assessing the level of regional development in Ukraine is found. The analysis identified factors that have a negative impact on the socio-economic development leading to its imbalance in the regions of Ukraine.

Keywords: *financial policy, economic and social development, regions, methods of assessment.*

Sind analysiert die Merkmale der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen in der Ukraine. Sind benutzt die Analyse und gegeben die Beurteilung der sozio-wirtschaftlichen Entwicklung. Sind die Fähigkeiten der Benutzung in der Ukraine verschiedenen Methoden der Bewertung des Niveaus der Entwicklung der Regionen gefunden. Auf Grunde der Analyse sind die Faktoren, die einen negativen Einfluss auf die sozial-wirtschaftliche Entwicklung der Regionen haben und zu seinem Ungleichgewicht in den Regionen der Ukraine führen, identifiziert.

Stichwörter: *Finanzpolitik, sozial-wirtschaftliche Entwicklung, Regionen, Methoden der Bewertung.*

In den heutigen globalisierten Bedingungen, wenn wirtschaftliche Systemen sich vereinigen und ganze Wirtschaften von vielen Ländern sowieso erwerben Eigenschaften von den Anderen, ist es besonders wichtig die sozial-wirtschaftliche Entwicklung des Staates im Kontext der europäischen Integrationsprozesse zu versorgen. Angesichts der Tatsache, dass in den EU-Ländern führende bei der Formierung der Finanzpolitik des Staates die Frage der Dezentralisierung ist, soll das Inlandssystem der sozial-wirtschaftlichen Versorgung der Regionalentwicklung gerade an

diesen Prozess ausgerichtet werden. Auf diese Weise wird die sozial-wirtschaftliche Entwicklung der Regionen in diesem Zusammenhang zur qualitativ neuen Bedeutung.

Angesichts der Bedeutung dieser Frage, wurde ihr die Arbeiten von solchen inländischen Wissenschaftlern gewidmet: N. Baranowski, V. Kolomyichuk, V. Leksina, A. Shvyetsova, G. Simon, E. Smirnova, V. Vasilenko, F. Zastawnij. Aber angesichts schneller Veränderungen im Wirtschaftssystem der Ukraine, aufgrund der Diskrepanz in den verschiedenen Bereichen des Lebens, müssen diese Forschungen geklärt werden.

Zuerst finden wir was ist das Wesen der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Region heraus. Der Begriff „Entwicklung“ wird in verschiedenen Kombinationen verwendet, aber in jedem Fall geht es um eine fortschreitende Veränderung, vor allem im wirtschaftlichen Bereich und wenn die Veränderung quantitativ ist – geht es um das Wirtschaftswachstum. Wenn es um qualitative Veränderungen handelt, können strukturelle Veränderungen, Änderungen in dem Entwicklungsinhalt oder Aufforderung neuen Charakterzügen bei dem Wirtschaftssystem passieren [1].

Zur gleichen Zeit, reicht es nicht rein ökonomische Analyse für eine vollständige Beschreibung eines komplexen Objekts aus, darum werden oft bei der Analyse auch die Parameter der sozialen Entwicklung berücksichtigt, so sind die soziale Merkmale schon seit langem Vollindikatoren für Schätzung des Grades der Entwicklung jeder Region [2].

Somit ist die Entwicklung der Region ein komplexer, mehrdimensionaler und facettenreicher Prozess, der in Bezug auf die Gesamtheit von sozialen und wirtschaftlichen Ziele analysiert wird.

Im Hinblick darauf, enthält die Struktur der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung solche Aspekte:

- Wachstum von Produktion und Einkommen;
- Veränderungen in den institutionellen, sozialen und administrativen Strukturen der Gesellschaft;
- Veränderungen im Bewusstsein der Öffentlichkeit;
- Veränderungen in Traditionen und Gewohnheiten. [3]

In modernen Bedingungen ist als Hauptzweck der wirtschaftlichen Entwicklung von meisten Ländern und ihren Regionen Verbesserung der Lebensqualität bestimmt, was Bildung der Hauptkomponenten der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung verursacht:

- Einkommenserhöhung, Verbesserung der Gesundheit der Bevölkerung, Erhöhung seines Bildungsniveau;
- die Schaffung von Bedingungen, die das Wachstum von Selbstwertgefühl der Menschen als Folge der Formierung von sozialen, politischen, wirtschaftlichen und institutionellen Systemen, die auf Achtung der Menschenwürde orientiert sind, stimulieren;
- Erhöhung des Freiheitsniveaus der Bevölkerung, einschließlich ihrer wirtschaftlichen Freiheit.

So angesichts der grundlegenden Prioritäten der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung, bilden sich in verschiedenen Ländern verschiedene Arten ihrer Bewertung, je nachdem, was als entscheidender Faktor bei der Ausarbeitung der Schätzungsmethode gilt. Analysieren wir Komponenten der europäischen und entsprechenden Schätzungsmethoden der USA wie die, die am nächsten für die Ukraine sind.

In der EU ist die Methode der Analyse der Wettbewerbsvorteile der Regionen, die folgende Faktoren berücksichtigt, verbreitet:

- 1) Zugang zu den Ressourcen;
- 2) geographische Lage;
- 3) Qualifikation der Arbeitskräfte;
- 4) Entwicklung der regionalen Finanzsystem;
- 5) die lokale Verwaltungspolitik;
- 6) Lebensqualität.

Eine etwas andere Methode der Analyse der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung existiert in den USA, die sich an der jährlichen Ausarbeitung der sogenannten statistischen Karten, die vier verallgemeinernde Indexe enthalten, basiert:

- 1) Index der wirtschaftlichen Effizienz;
- 2) Index der Geschäftsfähigkeit;
- 3) Index des Wachstumspotenzials;
- 4) steuer-fiskalischer Index [4].

Europäische Methodik ist kompliziert, aber enthält eine Analyse der Ressourcensicherstellung und geographischen Besonderheiten der Region, was die sozial-wirtschaftliche Charakteristik der Region ergänzt. Zur gleichen Zeit, ist die amerikanische Methodik dank der Schätzung von der geringeren Anzahl von Faktoren einfacher. Sie sichert die Umsetzung der Analyse in allen Bereichen der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Region. Angesichts der Besonderheiten von entsprechenden Methodikern, ihre reine Benutzung in Bezug auf die Ukraine ist unmöglich, da der Fokus nur auf den traditionellen statistischen Indikatoren mit Ausnahme ihren regionalen Spezifität ermöglicht nicht vollständig die objektiven Merkmale der Wirtschaft der einzelnen Regionen zu widerspiegeln. Daher, angesichts der Kompliziertheit der Bewertung in den inländischen Bedingungen, wurde auf Landesebene zwei Ansätze zur Bewertung der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen ausgearbeitet: Ansatz des Ministeriums für Wirtschaftsentwicklung und Handel; Ansatz des Statistikdienstes der Ukraine.

Der Erste sieht Wertungsschätzung der Regionen nach jeder der sechs ausgewiesenen Richtungen (wirtschaftliche Entwicklung; Investitions-, Wissenschafts- und Innovationstätigkeit; staatliche Finanzen; Businessunterstützung; Konsummarkt; Bevölkerung und Arbeitsmarkt; Wohnungsamt; Bildung und Gesundheitswesen; Kriminalität; Umweltschutz) und Rechnung Gesamtratingsschätzung im Allgemeinen in allen Bereichen vor [5]. Nach den Berechnungen wird Platz jeder Region im Ranking nach allen und einzelnen allen Bereichen sozial-wirtschaftlichen Entwicklung bestimmt. Als entwickelteste wird die Region, arithmetische Mittelwert der Summe der Bewertungen deren den niedrigsten Wert hat gehalten.

Nach dem zweiten Ansatz der Berechnung der integralen regionalen Index der Wirtschaftsentwicklung, die von dem Statistikdienstes der Ukraine vorgeschlagen sind, werden für Berechnung von integrierten Index 28 primäre Indikatoren der Wirtschaftsentwicklung, die sich in 5 Blöcke integrieren und solche Aspekte beschreiben: die makroökonomische Effizienz; Finanzstabilität; Innovationstätigkeit und Wissenschaftsentwicklung; Markttransformation und Geschäftsentwicklung; Investitionsattraktivität benutzt [6].

Derzeit, keine der Methoden gibt genaue Charakteristik und braucht Klarstellung, da jede Region der Ukraine berichtet über den Stand der Wirtschaftsentwicklung nach ihrer Reihe von Indikatoren, was macht die Schätzung des Niveaus der Entwicklung ihrer Zustand unmöglich, und der Stand der sozialen und demographischen Merkmalen ist das Ergebnis der Entwicklung der Wirtschaftsindikatoren, das bedeutet – das Niveau der Entwicklung von Wirtschaftsindikatoren bestimmt die Entwicklungsstufe von den sozialen und demographischen. Darum für Erhaltung der zuverlässigen Informationen über die sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen ist die Bildung des Systems der Wirtschaftsindikatoren, die das Niveau der regionalen Entwicklung bestimmen. Deshalb werden in den entwickelten Ländern zusätzliche universelle integrale Korrektionsindex benutzt. Insbesondere haben die Vereinten Nationen einen von solchen Index – Index der menschlichen Entwicklung ausgearbeitet. Er zählt Länder durch steigende vom 0 bis 1 mit Benutzung von drei Indikatoren der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung:

- Lebenserwartung bei Geburt;
- intellektuelles Potential;
- die Größe der Einkommen mit Rücksicht auf die Kaufkraft der Währung und zur Verringerung der Grenznutzen des Einkommens [1].

In der Ukraine ist diese Zahl nicht verwendet.

Analysieren wir, wie ist der aktuelle Stand der Entwicklung der Regionen in der Ukraine.

Während der Analyse nehmen wir als Basis das Merkmal der Wachstum der Einkommen der lokalen Budgets (ohne Transferleistungen), angesichts, dass das Niveau der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung direktproportional an die Höhe der Budgeteinnahmen beeinflusst. Das Niveau der Regionen der Ukraine sieht man auf dem Abb. 1. [7].

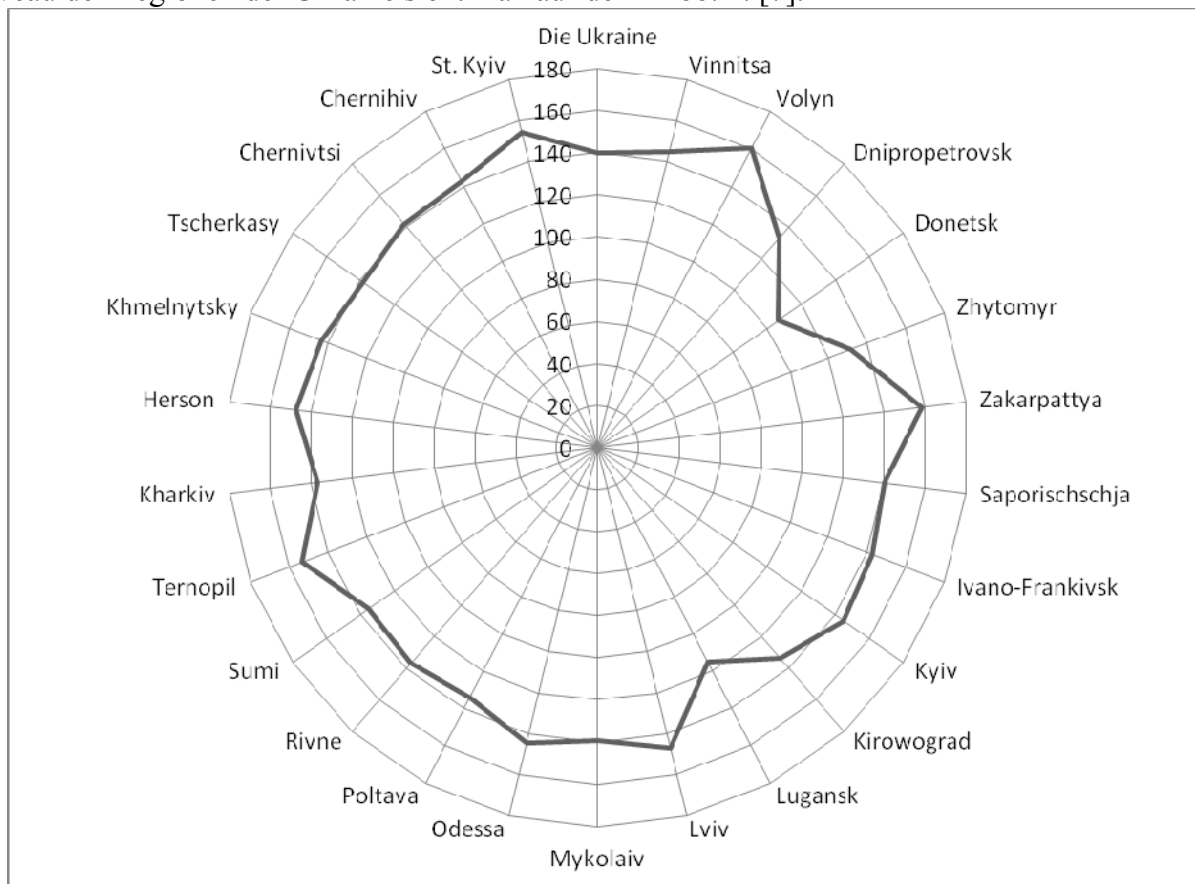


Abb. 1. Das Wachstumstempo der lokalen Budgeteinnahmen (ohne Transferleistungen) im Januar-September 2015, im % zu der entsprechenden Periode des Vorjahres

Somit wird deutlich das Ungleichgewicht in der regionalen Entwicklung. Obwohl in allen Regionen gibt es ein Umsatzwachstum, aber nur in 4 von ihnen hat es 50% überstiegen, während zur gleichen Zeit hat in zwei Regionen das Wachstumsniveau nicht 20% überstiegen (obwohl dies ist vor allem mit den militärischen Ereignisse in diesen Regionen verbindet).

Angesichts der erheblichen Unterschiede im Niveau der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen, müssen das Wachstumsniveau von jeder Richtung, die die sozial-wirtschaftliche Entwicklung der Regionen versorgt, und auch das Tempo von ihrem Wachstum in jeder von ihnen bestimmt werden (Tab. 1) [7].

So, nach den Daten Tab. 1. Sieht man, dass der hohe Platz in der Rangliste der sozial-wirtschaftliche Entwicklung deutet nicht auf eine ausgewogene Entwicklung der einzelnen Komponenten. Zum Beispiel St. Kyiv, obwohl sie den ersten Platz in der Rangliste und in fast nach allen Parameter nimmt, ist das Niveau der erneuerbaren Energien und der Energieeffizienz hier ziemlich niedrig. Gleiche Situation ist typisch für Dnipropetrovska Gebiet. Auch gibt es Regionen mit erheblicher Deregulierung der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung, einschließlich Khmelnytska Gebiet. Diese Disparitäten zeigen die Notwendigkeit die Stimulationspolitik nach den Richtungen und relativ zu regionalen Besonderheiten umzusetzen. Auch wichtig in den modernen Bedingungen ist die Politik der Gleichstellung von Diskrepanzen in der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen der Ukraine. So werden in den heutigen Bedingungen in der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen erhebliche Ungleichgewichte, die Nivellierung brauchen, beobachtet. Im Folge der Analyse war definiert, dass für ihre Beseitigung muss Einfluss von solchen Faktoren gemildert oder nivelliert werden:

Gesamte Ratingschätzung der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen im Januar-September 2015

Regionen	Gesamtstelle der Region	Die Regionsstelle nach den Richtungen					
		Wirtschaftseffizienz	Investitionsentwicklung und Außenwirtschaftliche Tätigkeit	Finanzierung der Selbstversorgung	Effizienz des Arbeitsmarktes	Infrastrukturentwicklung	Erneuerbare Energien und Energieeffizienz
St. Kyiv	1	1	1	1	1	1	11
Dnipropet-rovsk	2	2	2	5	2	2	20
Kyiv	3	13	3	2	5	3	13
Kharkiv	4	7	11	7	4	16	1
Vinnitsa	5	6	18	3	11	19	3
Mykolaiv	6	5	4	20	6	14	12
Lviv	7	16	12	8	13	7	6
Saporischschja	8	4	6	16	7	22	10
Rivne	9	21	14	9	9	17	4
Ivano-Frankivsk	10	18	15	22	10	15	2
Kirowograd	11	12	23	15	14	6	7
Sumi	12	10	21	12	16	21	5
Volyn	13	9	5	18	24	10	8
Khmelnysky	14	14	9	21	21	4	9
Zakarpattya	15	23	6	4	15	8	19
Odessa	16	15	10	19	3	5	24
Herson	17	8	19	6	17	23	16
Poltava	18	3	7	24	20	9	23
Tscherkasy	19	11	24	11	8	18	21
Chernivtsi	20	22	20	10	12	11	17
Chernihiv	21	19	13	14	19	20	18
Zhytomyr	22	17	16	23	18	12	14
Ternopil	23	20	17	13	23	13	15
Donetsk	24	24	22	25	22	25	22
Lugansk	25	25	25	17	25	24	25

- Investitionsverringern;
- Verschlechterung der Wissenschaftlich-innovationspotenzial;
- Erschöpfung der Ressourcen- Wirtschaftsmodell;
- Verringerung der landwirtschaftlichen Produktion;
- Hypertrophie der exportorientierte Wirtschaft – in einer globalisierten Wirtschaft wird intensiver Imports substitution der inländischen Produktion, die nicht wettbewerbsfähig ist, die eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung und die Befriedigung der Grundbedürfnisse der Bevölkerung der Regionen ist, was eine echte Bedrohung für die Nachkrisenrestaurierung schafft [8, S. 89];
- Verringerung der interregionalen Verbindung – eine signifikante exportorientierte Regionalwirtschaft, niedrige Niveau der wirtschaftlichen Beziehungen innerhalb des Landes und die Stärkung der Diskrepanz von den Indikatoren der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung verletzen konsolidierten Wirtschaftsraum des Landes, was zu einer Verlangsamung der Erneuerung der regionalen Wirtschaften in der Nachkrisenzeit führt;
- verschlechternden der Umweltbedingungen.

Fachliteratur:

1. Leksin V.N., Shvetsov A.N. Hosudarstvo i regyoni. Teoryia i praktyka hosudarstvennoho rehulirovanyia territorialnoho razvitija. – izd. stereotip. – M.: Editorial URSS, 2003. – 368 s.
2. Leksin V., Shvetsov A. Obscherossijskie reformi i territorialnoe razvitie. Depressivnie territorii: prezhnie problemi i novie varianti ih reshenija // Ros. ekon. zhurnal. – 2001. – № 9. – S. 41 – 47.
3. Yhnatov V.H., Butov V.Y. Rehyonovedenye y upravlenye. – M.: Tessa, 2000. – 416 s.

4. Tkachuk I., Kropelnytska S. Modeliuvannya rozvytku ekonomiky rehioniv na osnovi analizu iierarkhii. *Ekonomika Ukrainy*. – 2006. – №5. – S. 79-83.
5. Pro zaprovadzhennia provedennia otsinky rezultativ diialnosti Rady ministriv Avtonomnoi Respubliky Krym, oblasnykh, Kyivskoi ta Sevastopolskoi miskykh derzhavnykh administratsii: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 9.06.2011 r. № 650. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku intehralnykh rehionalnykh indeksiv ekonomichnoho rozvytku: Nakaz Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy vid 15.04.2003 r. № 114. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [uazakon.com/documents/ date.../pg_ibcnog](http://uazakon.com/documents/date.../pg_ibcnog).
7. Monitorynh sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv za sichen-veresen 2015 r. (reitynhova otsinka) vidpovidno do postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21.10.2015 № 856 «Pro zatverdzhennia Poriadku ta Metodyky provedennia monitorynhu ta otsinky rezultatyvnosti realizatsii derzhavnoi rehionalnoi polityky» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://new.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2015/12/Reytingova-otsinka-regioniv-za-9-misyatsiv_14-12-2015.pdf.
8. Heiets V.M. Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy: monohrafiia V.M. Heiets, L.V. Shynkaruk, T.I. Artomova [ta in.]. – K.: In-t ekonomiky ta prohnozuv, 2011. – 696 s.

Yatsykovskyy B.I.

Deputy Chairman of the State Commission of Ukraine on Mineral Resources
Economic Development and International Activities

Holubka S.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Finance and Credit
Banking University, Ukraine

MYKOLA RUDENKO ENERGY CONCEPT IN THE CONTEXT OF THE MODERN WORLD ECONOMY

Яциковський Б. І.

заступник голови Державної комісії України по запасах корисних копалин з економічного розвитку та міжнародної діяльності

Голубка С.М.

д.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту
Університет банківської справи, Київ

ЕНЕРГЕТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ МИКОЛИ РУДЕНКА В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

The review of works of Ukrainian scientists on scientific heritage of Mykola Rudenko with a focus on ecological and economic doctrine was realized. The ecological and economic doctrine of Mykola Rudenko was investigated and connection with teachings other Ukrainian scientists was identified. The most relevant focuses of ecological and economic doctrine of Mykola Rudenko for ensuring sustainable development in Ukraine and global environment were defined.

Keywords: *progress energy, sustainable development, ecological and economic doctrine, physical economy, social ecology.*

У статті проведено огляд напрацювань українських науковців з питань наукового доробку Миколи Руденка з акцентом на еколого-економічну проблематику. Здійснено загальну характеристику еколого-економічного вчення Миколи Руденка, виявляючи зв'язок з напрацюваннями інших українських мислителів. Виділено найбільш актуальні фокуси еколого-економічного вчення Миколи Руденка для забезпечення сталого розвитку Української держави і глобального середовища.

Ключові слова: *енергія прогресу, сталий розвиток, еколого-економічне вчення, фізична економія, соціоекологія.*

Вступ та постановка проблеми. Микола Руденко входить до тієї когорти українських вчених, які не просто поглибили теоретико-методологічну основу української та світової науки, але й активно проявляли свою громадянсько-патріотичну позицію.

Наукова спадщина Миколи Руденка в еколого-економічному фокусі дуже важлива до вивчення і розвитку. Його праця «Енергія прогресу. Нариси з фізичної економії» [1] стала логічним продовженням напрацювань С. Подолинського, В. Вернадського та інших учених у новій галузі знань «фізична економія», яка будується на єдності економічного, соціального, біологічного та космічного і дозволяє більш чітко відобразити сучасні тенденції розвитку науки, форсуючи таким чином ідеї сталого розвитку [2, с. 9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукової спадщини Миколи Руденка попадає в поле досліджень вчених-економістів, фізиків, політологів, філософів, соціологів, філологів, істориків, теологів (вчений специфічно інтерпретував окремі Біблійні положення в контексті ідеї енергії Космосу і Сонця). В еколого-економічному фокусі варто відзначити праці таких вчених, як О. Васирина, Д. Гарлицька, Л. Гринів, А. Копитко, Р. Магійович, Р. Наконечний, Т. Цвігун, Г. Черешня, В. Шевчук та інших, які розкривали та інтерпретували напрацювання вченого, в тому числі з погляду розвитку еколого-економічного вчення. Останнє – розкрито недостатньо, особливо враховуючи поточну актуальність глобального впровадження принципів сталого розвитку та визначення таких пріоритетів для України. Тому обрана тема є актуальною, адже акцентує увагу на еколого-економічній проблематиці наукової спадщини Миколи Руденка, хоча й з комплексним баченням тематики його досліджень.

Метою даної публікації є наукове обґрунтування прикладної значимості напрацювань Миколи Руденка для сучасних умов впровадження принципів сталого розвитку в Україні з балансуванням екологічних та економічних інтересів.

Завданнями для досягнення поставленої мети будуть наступні:

- проаналізувати дослідження українських науковців з питань наукового доробку Миколи Руденка з акцентом на еколого-економічну проблематику;
- здійснити загальну характеристику еколого-економічного вчення Миколи Руденка, виявляючи зв'язок з напрацюваннями інших українських мислителів;
- виявити найбільш актуальні фокуси еколого-економічного вчення Миколи Руденка для забезпечення сталого розвитку Української держави і глобального середовища.

Результати дослідження. Життєвий шлях Миколи Руденка охоплює період 1920-2004 років. За роки своєї діяльності він залишив у спадок не лише наукові, але й публіцистичні і художні праці, що дало йому змогу отримати статус письменника, вченого-теоретика, правозахисника. Микола Руденко за свою діяльність удостоєний Міжнародної премії імені В. Винниченка, Державної премії України імені Т. Г. Шевченка, а також Героя України. Він був дійсним членом Української Вільної Академії Наук. Показово, що навіть у своїй художній діяльності Микола Руденко відображав своє наукове бачення, в тому числі футуристичного характеру.

Українські науковці хоч і не часто, однак у випадку звернення до наукової спадщини Миколи Руденка формулюють дуже схвальні щодо його поглядів висновки. Як пише Д. Гарлицька, Микола Руденко створив економіко-філософську концепцію «економії Всесвіту», в якій обстоював необхідність дотримання системи «природа – суспільство – економіка – Космос» задля забезпечення глобального розвитку людства [3, с. 8]. Згідно Р. Наконечного і А. Копитко, вчений здійснив вагомий внесок у розробку філософських засад соціоекологічного вчення, котре переросло в Україні на рубежі 80-90-х рр. ХХ століття в самостійну науку – соціоекологію [4, с. 111].

Микола Руденко розвивав ідеї Сергія Подолинського. Зокрема у своїх працях «Гносис і суспільство», «Енергія прогресу» він наголошував, що розглядає енергетику суспільства, а не політичні аспекти суспільного життя [1; 5, с. 22]. Центральною ідеєю вчення Миколи Руденка, що має особливе значення для еколого-економічної інтерпретації його поглядів, є пошук *енергії прогресу*. На думку вченого, це абсолютна додаткова вартість, джерелом якої є космічне випромінювання, а її одержання людьми можливе завдяки використанню фотосинтезу; формування цієї категорії слугує методологічною базою, на якій побудована світоглядна конструкція фізичної економії, що охоплює як уже існуючі, так і самостійно відкриті вченим категорії та закони [5, с. 22]. Микола Руденко при формулюванні своїх ідей про додаткову вартість, особливо гіпертрофовану марксизмом, де природі не залишалось самостійної ролі у творенні прогресу людства, вкрай негативно відносився до положень згаданої наукової течії [4, с. 112]. Очевидно, це було однією з основних причин його звинувачень у «антирадянській пропаганді», коли неприпустимим був критицизм центральної методологічно-управлінської ідеології.

Цікавими були погляди вченого до категорії «капітал». Її Микола Руденко розглядав як діяльність Сонця, в результаті якої планета Земля збагачується космічною енергією. Капітал вчений розраховував як різницю енергії прогресу та кількості ентропії (міри розсіювання енергії). Вчений погоджувався з фізіократами, що саме в промисловості відбувається розсіювання енергії, отриманої від фотосинтезу, – спалюються вугілля і нафта, поглинаються продукти сільського господарства; натомість ми одержуємо речовину у новій формі: замість заліза – машини, замість глини – цеглу і т.д.; але самі по собі ці предмети жодної енергії не мають [1]. Так само «ентропійною» вчений розглядав державу. Водночас, Микола Руденко вбачає джерело додаткової вартості у сільському господарстві – «де народжується нова матерія, а разом із новою матерією – нова енергія» [6, с. 3; 7, с. 89]. Він розмежовує абсолютну (з самої природи) і відносну (із людської праці) додану вартість, зазначаючи, що перша через працю може використовуватись в інших галузях економіки, зокрема в промисловості [6, с. 3; 7, с. 89]. Ще в 2002 році, за два роки до смерті, Микола Руденко наголошував на необхідності підвищення продуктивності хліборобства і доводив потребу збільшити та максимально здешевити кредитування сільського господарства, забезпечувати сільгоспвиробників так, як забезпечують армію під час війни; 100 мільйонів тонн товарного зерна у свою чергу стануть конкретною основою досягнення найактуальніших для України цілей, а проблеми газу й нафти відпадуть самі собою [6, с. 4; 7, с. 90]. Вчений писав, що справжню вартість (а не вартість позірну) продукує тільки земля; якщо загине ґрунт – неминуче загинуть і гроші, які він щорічно творить; безплідний клас без хліборобства не диспонує ніякою вартістю [1].

Показовим є погляд вченого на працю, яку він розглядав як процес витрат біологічної енергії, через що додана енергія виникає в суспільстві тільки від енергії, що надходить від сонця; це дозволяє рости рослинам, уживаним у їжу. Вартісне відображення процесів у суспільстві зв'язано з політикою, а її реалізація певними суспільними групами спирається на теорію власності [8, с. 30].

Таким чином, основні твердження вченого мають не лише глибинний філософський зміст. Їх концептуальність вимагає розгляду в різних галузях знань. На рис. 1 відобразимо різнофокусну інтерпретацію ідеї енергії прогресу Миколи Руденка як центрову в його вченні, що доводить її комплексну та певним чином гносеологічну природу.

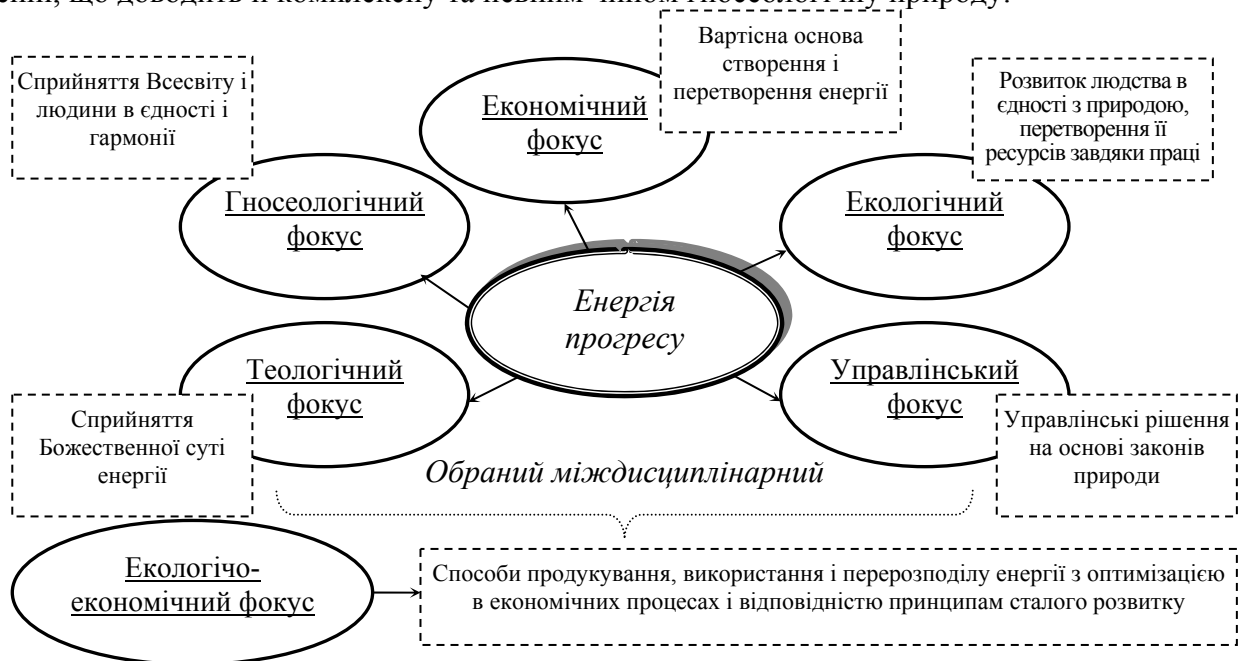


Рис. 1. Міждисциплінарний характер інтерпретації ідеї «енергії прогресу» М. Руденка

** Розроблено автором*

Еколого-економічний фокус вивчення наукової спадщини Миколи Руденка розкриває способи продукування, використання і перерозподілу енергії з оптимізацією в економічних

процесах і відповідністю принципам сталого розвитку. Даний зріз є певним узагальненням широкого кола ідей Миколи Руденка, які цілісно підтверджують його дочасне бачення необхідності гармонії діяльності людини і природи – не стільки з огляду використання ресурсних можливостей Землі, скільки здатності продукувати енергію, насамперед, з Космосу. Людина повинна концентрувати свої зусилля в тих сферах діяльності, які є найбільш сприятливими для нагромадження енергії, що спричиняє прогресивні зміни. Абсолютно неприпустимим є імморалізм у суспільстві, який веде до сприйняття як норми егоїстичного відношення до довкілля, прагнення якнайповнішого задоволення особистісних потреб, які непомірно і часто необґрунтовано зростають. І окрема людина, і соціум, до якого вона належить, повинні розвиватись у цілісності з природними процесами, не допускаючи їх руйнування.

У табл. 1 здійснено еколого-економічну інтерпретацію ідей Миколи Руденка. З викладених положень можна прийти до висновку щодо їх прогресивності та актуальності як для вітчизняних, так і глобальних умов. Більше того, сформульовані Миколою Руденком ідеї є адаптивними не лише до теперішнього часу, але й визначають модерні тренди цивілізаційного розвитку майбутнього. Ідея пошуку енергії прогресу ставить сучасне суспільство в умови спрямування досягнень технологічного розвитку у види економічної діяльності майбутнього, зі збереженням при цьому класичних принципів побудови структури економіки. Енергетична концепція Миколи Руденка розкриває головну проблему еколого-економічного характеру – визначення способів мобілізації і диференціації джерел енергії з пошуком найбільш продукуючих, з мінімальною втратою невідновлюваних природних ресурсів та створенням якнайсприятливіших умов для людської праці.

Таблиця 1

Еколого-економічна інтерпретація ідей Миколи Руденка

№ з/п	Ідейне формулювання	Еколого-економічна інтерпретація
1	Необхідність виявлення джерела прогресу – так званої енергії прогресу (основне функціональне призначення фізичної економії)	Мобілізація, диференціація джерел енергії з пошуком найбільш продукуючих, з мінімальною втратою невідновлюваних природних ресурсів та створенням якнайсприятливіших умов для людської праці як ідеального «провідника» енергоперетворення і нагромадження
2	Системна єдність «природа – суспільство – економіка – Космос»	Балансування економічних та соціальних інтересів відповідно до процесів відновлення природного середовища
3	Цілісність архітектури Всесвіту з визначеним місцем у ній людини в єдності фізичного і духовного	Людина як гармонійна особистість, без деформованої системи цінностей та високим рівнем екологічної культури, інституціоналізацією відповідних норм поведінки у соціумі та економічній діяльності
4	Розмежування абсолютної (з самої природи) і відносної (з людської праці) доданої вартості	Основоположність вартості використання і відтворення природних ресурсів у формуванні світової фінансової системи (як і в поглядах С. Подолинського)
5	Безмежність енергії Сонця, яку треба навчитись використовувати	Популяризація та інноватизація способів використання енергії Сонця в особистісному та підприємницькому просторі
6	Пріоритет розвитку сільського господарства як продуцента енергії – на протигагу «ентропійної» промисловості	Цільова підтримка екологічно чистого аграрного виробництва, інноваційних його напрямів з формуванням міжгалузевих кластерів (харчування, легка промисловість тощо)
7	Ентропійні «втрати» окремих сфер	Оптимізація структури економіки з цільовою підтримкою тих сфер господарювання, що є продуцентами енергії (аграрний сектор)
8	Формування і реалізація політики на основі законів природи	Первинна обґрунтованість усіх управлінських рішень наслідками для природного середовища, можливості його збереження для майбутніх поколінь

* Розроблено автором за даними [1]

Отож, погляди Миколи Руденка не втрачають своєї актуальності й до нині. На наше переконання, вкрай важливим є розвиток його ідей в управлінській площині. Науковці галузей знань державного управління та політології повинні піднімати праці Миколи

Руденка з його поглядами щодо домінування законів природи над економічними чи, що гірше, «суб'єктивними» законами (мова йде про інтерес окремих суб'єктів у недобросовісному використанні владного ресурсу і комерціалізації такого використання з метою нагромадження власних фінансових активів).

Інший важливий зріз обґрунтувань вченого – структурний аспект сталого розвитку економіки. Можна дискутувати щодо пріоритетності аграрного сектора, адже саме в сільському господарстві вчений вбачав пріоритет розвитку з огляду його здатності до енергетворення. Нині з практики найбільш розвинених держав усе більш стрімкого розвитку набувають технологічні (знаннємісткі) сфери господарювання. Мова йде про робототехніку, електроніку, генну інженерію, нано- і біотехнології та ін. Ці модерні напрями економічної діяльності визначають абсолютно нові способи подальшої людської життєдіяльності. Якщо виходити з поглядів Миколи Руденка щодо творення енергії, то інноваційні види діяльності не можуть бути лише «ентропійними», тобто такими, що поглинають енергію. Вони є певним чином трансформаторами енерговикористання, пропонуючи, з одного боку, новітні форми перетворення енергії Сонця, оптимізації використання природного потенціалу Землі. З іншого боку, використовуючи сформовані тисячоліттями енергетичні нагромадження, в інноваційних видах економічної діяльності, як правило, створені якнайкращі умови інтелектуальної праці людини, які дозволили людському інтелекту досягнути тих інноваційних результатів, які ми вже нині спостерігаємо.

Незважаючи на численні переваги розвитку інноваційних видів економічної діяльності, погоджуємось з твердженнями Миколи Руденка, що аграрна сфера має залишатись провідною забезпечуючою сферою людської життєдіяльності. Саме вона може забезпечувати перетворення енергії Всесвіту з використанням природних ресурсів. Зберігаючи таку пріоритетність, не слід відкидати при цьому необхідність підтримки інноваційних напрямів у сільському господарстві і тваринництві. В Україні слід терміново реанімувати якість використання ресурсу землі, який на фоні демотивації фермерського господарства, інших форм аграрного бізнесу простоє значними площами і не спроможний таким чином продукувати «енергію прогресу» нашої держави на належному (згідно ресурсного потенціалу) рівні.

Незважаючи на те, що концепція сталого розвитку передбачає балансування потреб людини згідно можливостей доквілля зі збереженням його потенціалу для наступних поколінь, так чи інакше в її центрі стоїть людина. На наше переконання, випереджаючими час твердженнями Миколи Руденка були його обґрунтування значимості людської праці, яка нині є визначальною детермінантою прогресу розвинених держав, які формують у своїх межах економіку і суспільство знань. Микола Руденко розподіляв працю на праведну і неправедну; неправедною вона стає тоді, коли народ не вміє нарощувати енергію прогресу [1]. Таким чином, праця повинна розглядатись, як:

- 1) спосіб задоволення потреб людини, в тому числі щодо матеріального забезпечення, розвитку особистісного інтелектуально-трудоного потенціалу;
- 2) середовище формування цілісного соціуму, мережі міжлюдських, міжінституційних відносин, врешті – інституціонального середовища (норми, принципи, закони, цінності);
- 3) продуцент енергії, що може перерозподілятися серед інших («ентропійних») сфер, балансуючи використання ресурсів Всесвіту.

Бачимо, що вчений підносить значимість людської праці на значно вищий рівень. Більше того, у знеціненні праці людини в радянський період (концтабори, комуністична пропаганда робочого класу з рівними умовами праці та виконанням норм у плановій економіці) він вбачав чи не головну причину розпаду СРСР. Як пишуть Р. Наконечний і А. Копитко, в радянський період виникли найбільш значні проблеми з екологією духовного життя членів суспільства; своє зневажливе ставлення до собі подібних суспільство успішно екстраполювало на природу, яка була якимось лишень субстратом, речовиною і не мала ніякої самодостатньої вартості [4, с. 111].

Базуючись на обґрунтуваннях цінності праці, можемо прийти до висновку, що основою балансування еколого-економічних цілей розвитку людства теж має бути праця через:

- стимулювання зайнятості в екологічних видах діяльності, аграрному секторі;
- стимулювання інноваційної діяльності з продукуванням нових технологій енергозбереження, використання енергії Сонця, суміщення природних ресурсів;
- формування екологічної культури в трудовій діяльності, соціальної відповідальності бізнесу як осередку використання ресурсу праці;
- створення умов праці, яка через використання природних ресурсів сприяє нагромадженню енергії.

Щодо останнього положення підкреслюємо, що Микола Руденко погоджувався з Сергієм Подолинським щодо того, що людська діяльність, пов'язана з використанням дарованих природою корисних копалин, може бути економічно та екологічно виправданою тоді, коли їх поклади використовуються з метою нагромадження енергії на земній поверхні та запобігання її ентропії [1].

Еколого-економічна значимість ідей Миколи Руденка є особливо актуальною в діалектичному контексті. Підтвердженням цьому – висновки О. Василюк та Р. Магійович, які стверджують, що його праці є якісно новим словом у сучасному осмисленні теорії і практики еволюційного розвитку людства, оскільки з'явилися внаслідок інтегрування знань з багатьох галузей життя і дають ключ до майбутнього жителів планети, наляканим загрозами глобалізації [9, с. 218].

Згідно наукових обґрунтувань Миколи Руденка поточний вектор прогресу людства має передбачати не просто гармонізацію людських потреб і потенціалу довкілля, а трансформацію системи зайнятості в інше русло – як продуцента енергії.

Загалом наукова спадщина Миколи Руденка є цілісним поглибленням вітчизняної школи фізичної економії, яка логічно лягає в основу всіх наукових досліджень економіко-екологічного, управлінського, соціального, культурологічного характеру. Погоджуємось з Л. Гринів та О. Назаркевич, що поєднання підходу Миколи Руденка і положення Володимира Вернадського про вічність живого і розумного забезпечить збалансований розвиток суспільства, в тому числі й аграрної сфери [7, с. 92]. Окрім взаємозв'язку з ідеями Володимира Вернадського, так само якби не праці Сергія Подолинського Микола Руденко не прийшов б до таких унікальних висновків щодо принципів збалансованого розвитку людства у цілісності до космічних процесів та ресурсних можливостей планетарного масштабу.

Висновки. У підсумку зазначимо, що як стверджують українські вчені, обґрунтування Миколи Руденка щодо джерела абсолютної додаткової вартості не Землі з її надрами, і навіть не Сонця, а Світової Монади як Творця Світла, тобто Першотворця, стає парадигмальним для побудови новітньої економічної теорії [10, с. 57]. Його ідеї носять глибокий гносеологічний сенс. Вони окреслюють парадигму людського буття. Вчення Миколи Руденка є полідисциплінарним. У нашій публікації воно розглянуто через еколого-економічну призму, яка дуже тісно переплітається з соціоекологічними підходами. Таким чином, можна навіть говорити про соціо-еколого-економічну вимірність поглядів Миколи Руденка, які синергують процеси взаємодії людини і довкілля через працю, використання ресурсу Космосу та Землі в економіці. Подальшим актуальним напрямом вивчення наукових поглядів Миколи Руденка має бути працеекономічний підхід, який, не ігноруючи еколого-економічні паритети, дозволить поглибити теорію якості праці в умовах забезпечення сталого розвитку.

Література:

1. Руденко М. Енергія прогресу. Нариси з фізичної економії / Микола Руденко; Видання друге, доповнене. – Тернопіль : «Джура», 2004. – 412 с.
2. Воробйова Л. В. Українська школа фізичної економії : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.04 «Економічна історія та історія економічної думки» / Л. В. Воробйова. – Київ, 2006. – 16 с

3. Гарлицька Д. А. Біофізичний економікс : еволюція поглядів та ідей, їх актуальність сьогодні / Д. А. Гарлицька // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2011. – Вип. 27. – С. 5-13.
4. Наконечний Р. А. Соціоекологічні проблеми у вченні М. Руденка / Р. А. Наконечний, А. Д. Копитко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. : Гуманітарні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 110-119.
5. Черешня Г. А. Дослідження проблем економічної теорії в працях українських економістів в період незалежності [Текст] / Г. А. Черешня, Т. В. Цвігун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6, т. 1. – С. 21-24.
6. Шевчук В. Відкрити Миколу Руденка-економіста / В. Шевчук // Схід : Аналітично-інформаційний журнал. – Донецьк : ТОВ «Східний видавничий дім». – 2006. – № 6. – С. 3-6.
7. Гринів Л. С. Проблеми втілення ідей школи фізичної економії в аграрній сфері України / Л. С. Гринів, О. Б. Назаркевич // Органічне виробництво і продовольча безпека : [зб. матеріалів доп. учасн. II Міжнар. наук.-практ. конф.]. – Житомир : Полісся, 2014. – С. 88-93.
8. Сонько С. П. Інфраструктура в умовах транзитивної економіки : Монографія / С. П. Сонько, М. М. Скринько. – Харків : Екограф, 2004. – 256 с.
9. Василина О. Забезпечення продовольчої безпеки держави на базі доробку фізіократичної економіко-філософської думки / О. Василина, Р. Магійович // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. – 2014. – № 21(1). – С. 216-221.
10. Корнійчук Л. Фізична економія. Українська школа / Л. Корнійчук, В. Шевчук, Л. Воробйова // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 55-63.

2. WORLD ECONOMY

Azarenkova O.V.

Postgraduate

V.N. Karazin Kharkiv National University

GLOBAL ENERGY SECURITY: THEORETICAL APPROACHES

The article consider the issue of the world energy security. The author gives the analysis of various theoretical approaches to the energy security.

Keywords: *global energy security, global energy issue, neo-neo dispute, energy market*

Reliable power supply is one of the most important factors of sustainable economic development. The level of public energy service and national security of the country Depends on energy quality and its continuous work.

An increased interest in studying the problem of energy security can be explained by the fact that according to forecasts, in the near future, competition for access to energy resources and for ensuring uninterrupted supplies will worsen [1]. Developed countries have ceased to be the main buyers of energy resources, but not because their needs have reduced (by contrast, consumption in this group of countries is growing steadily), but because economic growth in developing countries is higher than in developed. Accordingly, there are powerful new players on the energy market; this fact also contributes to the rise of competition for access to energy sources. The current situation in the energy market poses the problem of energy security on the agenda in international economic relations.

Despite the large number of studies, there is still no single universally accepted definition of "energy security". For the first time this concept was used in 1947 in connection with the adoption of the US legislation that regulated the state policy in the field of national security [2, p. 179]. But the concept of "energy security" appeared only after the 1973 oil crisis. International Energy Agency, created in 1974 has given the following explanation: "Energy security is "a belief that energy will be available in the quantities and of as required quality under present economic conditions" [3, p. 4].

Currently, the concept of "energy security" takes on new meaning. If the first scientific definitions confined within a single country, defined energy security as the need to ensure energy supply of the population and the national economy – a dominant determination in the last thirty years – it is exposed and expanded to such components, as environmental and technological safety. According to the founder of the Cambridge Energy Research Association J. Stanislaw, energy security "in modern terms – not just the reliability of supply. Energy security covers security issues in the political, environmental, infrastructure senses and even in terms of the threat of terrorism, considering the task of sustainable development and climate change" [4, p. 3].

Realist approach has been traditionally focused on the definition of international security. In light of a Realist conception presented by K. Waltz, [5, p. 155] states are acting accordingly to their structural power within international relations. Waltzian system assumes states to struggle for survival within an international system characterized by an absence of any "world-wide" authority.

The concept of security was redefined by B. Buzan. In 1990s he joins the Copenhagen School of security studies. According to this School of thought, "security" is not considered to be a direct consequence of threat, but is rather defined as the result of the political interpretation of the threat, a process called securisation. The authors of this School point out the need to construct a conceptualisation of security that means something much more specific than just any threat or problem . Therefore, security is defined as a non-linear reaction to the threat. Having inherited the Realist perspective towards international relations, the Copenhagen School considers anarchy as the main feature of the international structure, which also explains states' attitudes towards security (security preoccupations). Furthermore, according to this approach, the term security includes five separate sectors: the political sector involving the internal and external stability of states, the military covering their defensive and offensive capabilities, the sector of societal security meaning the stability of cultural (i.e. national or religious) identity, the economic security related to the

access to resources and markets, and the environmental security defined as a protection of ecological biosphere [6, p. 19].

A key role in the interpretation of international security plays neorealism, based on the notion of international relations as the extent of the chaos in which there is no supreme power, forcing the states - the key players on the world stage - to increase military power [7, 8]. During the Cold War neorealism, key tenets of which found confirmation in the realities of bipolar confrontation, dominated in interpretation of international security [9, c.21]. However, neorealism has been criticized, especially by the supporters of neoliberalism. The last stressed the role of international cooperation and multilateral institutions, global effects of which became more noticeable after the collapse of the Soviet Union and the end of the Cold War. Dispute between supporters of the neo-realism and neo-liberalism, called «neo-neo», eventually became less important. The increasing popularity gained the theory of social constructivism social constructivism, reflecting the role of ideas and concepts of the security issue. Security problems have received coverage in the theory and historic sociology, which examines the origins of state formation and its role as a center of interaction between different social forces. In addition, such areas as human security, critical security and other theoretical constructs were developed.

Currently, all of these approaches not only coexist, but act as complementary. And researchers often resort to a combination of elements of different theoretical interpretations that can provide a more complete analysis of the same phenomenon.

One of the major themes of neo-realist works are military aspects of energy security. Thus, according to J. Moran and D. Russell, structural change in the security-related energy interests are of great interest for researchers. The authors believe that the risk of a global military conflict is now minimal, despite the localized ongoing armed conflicts.

However, a struggle for access to energy is the most likely cause of the escalation of violence [10].

However, a struggle for access to energy is the most likely cause of the escalation of violence [10].

Confirmation of the basic tenet of neo-realism on the dominance of national players' interests is found in so-called "resource nationalism". It means increased state control over natural resources, especially in the mining countries increasing their international positions and allowing them to promote their interests in the world [6].

The "third party" in this dispute are proponents of the theory of constructivism, which is used to analyze the problems of energy security. The key difference among constructivism, neorealism and neoliberalism is the idea of social conditioning of political processes. In particular, the interests of the actors are seen not as an objective fact, but as an idea that received support in a particular time under the influence of certain factors.

The combination of different theoretical concepts and their elements is typical for most current research. A. Korin and G. Luft, the founders of the American Institute for the Analysis of Global Security, use many elements of neorealist concept, but do not deny the role of international cooperation in the energy sector. In their view, the problems of energy security requires a multidisciplinary approach that combines economic, geopolitical and technological spheres [11].

Combining elements of neorealist and neoliberal approaches is common for one of the leading American and international experts on energy security - Daniel Yergin. D.Yergin believes that a central role in global energy security is currently playing the entire supply chain - from suppliers to consumers [6]. Some elements of both approaches can be found in the works of one of the founders of the Cambridge Energy Research Associates J. Stanislaw. He wrote about the complex relationships between suppliers and consumers of energy, but stressed that those and other interested in establishing cooperation based on interdependence. A key aspect of the energy sector, is development and introduction of new technologies, interesting both for consumers and suppliers, and building a system to monitor CO2 emissions to minimize environmental damage [12].

Thus, crucial approaches to global energy security are neorealist and neoliberal theoretical approaches, and a relatively small number of studies on the theory of constructivism. This dispute

between neo-realists and neo-liberals, in general, is rather conditional, and does not preclude the use of parallel elements of both approaches, which is typical for a wide range of modern scientific works. The combination of different theoretical constructs is most promising for comprehensive analysis of national and global issues of energy security.

Литература:

1. Миронов Н. В. Международная энергетическая безопасность : учеб. пособие / Н. В. Миронов ; МГИМО (У) МИД России, Междунар. ин-т топливно-энергетического комплекса. – М. : Изд-во МГИМО, 2003.
2. Гафуров А. Р. Сущность категории «энергетическая безопасность» и ее место в общей структуре безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vestnik.mstu.edu.ru/v13_1_n38/articles/31_gafur.pdf
3. Воропай Н. И. Энергетическая безопасность: сущность, основные проблемы, методы и результаты исследований / Н. И. Воропай, С. М. Сендеров. – М. : ИНП РАН, 2011.
4. Станислау Дж. Энергия в движении: основные проблемы XXI века. Воздействие меняющейся динамики глобального энергетического рынка на бизнес, общество, государство и международное сообщество [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.deloitte.com/assets/DcomRussia/Local%20Assets/Documents/Energy%20in%20Flux_Brochure_RU\(1\).pdf](https://www.deloitte.com/assets/DcomRussia/Local%20Assets/Documents/Energy%20in%20Flux_Brochure_RU(1).pdf).
5. Waltz. K. Theory of International Politics / K. Waltz ; ed. Random House. – New York, 1979. – 195 p.
6. Buzan B. People, States and Fear: an agenda for international security studies in the post-cold war era / B. Buzan. – 2nd ed. – Harvester Wheatsheaf, 1991. – P. 19.
7. Гафуров А. Р. Сущность категории «энергетическая безопасность» и ее место в общей структуре безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vestnik.mstu.edu.ru/v13_1_n38/articles/31_gafur.pdf
8. Денчев К. Мировая энергетическая безопасность: история и перспективы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hist.msu.ru/Journals/NNI/pdfs/Denchev_2010.pdf
9. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Видав. центр «Академія», 2000. – Т. 1 : А-К. – 503 с.
10. Жизнин С. З. Энергетическая дипломатия России [Электронный ресурс] / С. З. Жизнин // Экологические системы. – 2007. – № 4. – Режим доступа: http://esco-ecosys.narod.ru/2007_4/art40.htm
11. Жизнин С. З. Российская энергетическая дипломатия и международная энергетическая безопасность (геополитика и экономика) / С. З. Жизнин // Балтийский регион. – 2010. – № 1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskaya-energeticheskaya-diplomatiya-i-mezhdunarodnaya-energeticheskaya-bezopasnost-geopolitika-i-ekonomika>
12. Микитенко В. На чому базується енергетична безпека держави / В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2005. – № 3. – С. 47.

Bukhun Y.V.

Applicant of the Department of International Economics
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute», Ukraine

VERTICALLY INTEGRATED CORPORATION AS AN EFFICIENT METHOD OF INVESTMENT MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF UKRAINIAN AEROSPACE INDUSTRY

Бухун Ю.В.

здобувач кафедри міжнародної економіки
НТУУ «Київський політехнічний інститут», Україна

ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНА КОРПОРАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

The article analyzes Ukrainian aerospace industry evolution dynamics between 2008 and 2014 and presents investment management in Ukrainian aerospace industry and makes recommendations for effective reformation of management system for Ukrainian aerospace industry enterprises through setting up of a state vertically integrated aerospace corporation.

Keywords: *vertically integrated corporation, space, investment process management, restructuring of the Ukrainian space industry*

В статті проаналізована динаміка розвитку космічної галузі України за 2008-2014рр., розглянуто управління інвестиційними процесами підприємств космічної галузі України, надано рекомендації із ефективного реформування системи управління підприємствами космічної галузі шляхом створення державної вертикально-інтегрованої космічної корпорації.

Ключові слова: вертикально-інтегрована корпорація, космічна галузь, управління інвестиційними процесами, реструктуризація космічної галузі України

На фоні зниження більшості макроекономічних показників, обсяги реалізації космічної продукції в Україні в 2014-2015 рр. демонструють позитивну динаміку. Так, наприклад, в 2014 році вироблено та реалізовано продукції на 2,892 млрд. грн., що на 2% менше, ніж у 2013р. (у порівнянні, падіння обсягів реалізованої продукції у 2013р., порівняно з 2012р., склало 25%). В умовах зупинення замовлень з боку Російської Федерації, виробництва ракетноносіїв за програмами «Морський старт» і «Наземний старт», така динаміка показує, що космічна галузь України може бути самодостатньою та самоокупною навіть в умовах системної кризи в економіці України.

Аналіз обсягів державного фінансування космічної галузі показує, що у 2014 році з державного бюджету було виділено на потреби космічної галузі більше 3,051 млрд. грн., що майже в 4,9 рази більше, ніж в 2013 році. Попри все це, 2014 рік став одним із найважчих для підприємств космічної галузі, адже більше 85% цих коштів було спрямовано на виконання боргових зобов'язань за кредитами, раніше залученими під державні гарантії для реалізації проектів «Циклон-4» та «Створення Національної супутникової системи зв'язку». Майже таке саме співвідношення використання бюджетних коштів на потреби космічної галузі було закладено у Державному бюджеті на 2015 та 2016 рр. [1]

Здається, що ці показники підтверджують великий потенціал української космічної індустрії зберегти за Україною статус провідної космічної держави, однак аналіз виконання Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008-2012 роки та на 2013-2017 роки - з виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері космічної галузі, показує недостатність державного фінансування, і, як наслідок, відсутність «проривних» проектів та неефективність витрачання державних коштів.

Таблиця 1

Обсяги бюджетного фінансування Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008-2012 роки.*

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	За 2008-2012 рр.
План, млн. грн.	250,0	272,2	297,5	298,5	298,9	1417,1
Факт, млн. грн.	223,0	82,4	60,0	59,5	111,5	536,4

* Складено автором за даними Державного космічного агентства України [1]

Як бачимо з таблиці 1, фактично профінансовано лише 37,8% від запланованих видатків на реалізацію Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008-2012 роки. В таких умовах, під питання ставиться виконання Державним космічним агентством України планів із отримання доходу від реалізації даної програми, що мало становити від 2,5 до 3 млрд. грн.

На виконання Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013-2017 роки, планувалося витратити близько 2,58 млрд. грн., з яких 1,12 млрд. грн. – з державного бюджету. Проте аналіз фінансування цієї програми (табл. 2) дає можливість виявити таку саму негативну динаміку її недофінансування.

Таблиця 2

Обсяги бюджетного фінансування Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013-2017 роки.*

Рік	Передбачено Програмою, млн. грн.	Затверджено бюджетом, млн. грн.	Фактично виконано, млн. грн.	Відсоток фактичного виконання у передбаченому Програмою фінансуванні, %
2013	98,7	125,62	25,26	25,59
2014	230,7	70,13	67,87	29,41

* Складено автором за даними Державного космічного агентства України [1]

Як бачимо з табл. 2, середньорічний відсоток фактичного виконання Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013-2017рр. за 2013-2014рр. складає 27,5%.

Проведений аналіз вказує на негативну динаміку, що намітилася в космічній галузі України: державного фінансування недостатньо для повноцінної реалізації космічних програм, та, як наслідок, державне недофінансування призводить до недоотримання запланованих доходів від реалізації космічних програм в державний бюджет.

За оцінками експертів, потенціал надходжень коштів від космічної діяльності є вкрай високим. За різними оцінками, він складає до 10% річного доходу від пускових робіт всієї аерокосмічної галузі світу. Зараз цей ринок послуг оцінюється приблизно у 360 млрд. доларів США, отже, потенціал надходжень коштів від космічної діяльності для України може сягати 36 млрд. доларів щорічно. Саме тому на перший план виходить питання ефективного управління інвестиційними процесами підприємств космічної галузі України та можливість залучати у галузь додаткові кошти для реалізації космічних програм.

Не дивлячись на те, що з розпадом СРСР Україна успадкувала третину радянського ракетно-космічного потенціалу, матеріальна база космічних підприємств застаріла (більше 70% зносу), внаслідок приватизації 1990-х років порушено господарські зв'язки між підприємствами, багато проектів, що неефективно фінансувалися за роки незалежності України, заморожені та є тягарем для економіки країни (як «Либідь» та «Циклон-4») [2].

Станом на 2014 рік, в управлінні Державного космічного агентства України знаходилися 26 господарських суб'єктів. Такі підприємства мають стратегічне значення для України, адже технологічний та інноваційний розвиток космічної галузі тягне за собою розвиток інших галузей економіки. Не дивлячись на обсяги реалізації 2,89 млрд. грн. у 2014 році, більшість з них є збитковими. Проте коли старі господарські відносини вже не працюють, а нові ще не склалися, на перший план виходить питання реструктуризації галузі.

Метою інвестиційного процесу є досягнення конкретного ефекту, як економічного, так і позаекономічного, максимізація прибутку. Таким чином, управління інвестиційним процесом космічної галузі можна розглядати як управління залученням інвестиційних ресурсів для реалізації космічної програми, з метою отримання інвесторами прибутку, а державою - реалізації державних інтересів по забезпеченню безпеки та стійкого економічного зростання.

Аналіз світового досвіду управління інвестиційними процесами підприємств космічної галузі дає можливість з урахуванням міжнародного досвіду та особливостей національної економіки країни виробити ефективний механізм реформування космічної галузі України та підійти до цього питання комплексно. Вивчення досвіду розвинених країн дозволяє зробити висновки, що визначну роль в економічному зростанні відіграють вертикально-інтегровані корпорації [3].

Вертикально-інтегровані корпорації здатні вирішувати проблеми інноваційного розвитку, задачі стійкого фінансування, застосування НДДКР у виробництві, реалізації та обслуговування продукції, оскільки охоплюють усі ланки циклу виробництва. Це саме ті проблеми, з якими сьогодні стикаються підприємства, що підпорядковані Державному космічному агентству України. Саме тому, на нашу думку, реформування галузі з метою створення вертикально-інтегрованої корпорації, дозволить вирішити проблему технологічної модернізації, та дозволить провести реструктуризацію галузі таким чином, що держава буде розглядатися як ефективний власник.

В умовах вертикально-інтегрованої системи крупні підприємства стають сполучною ланкою усієї системи, і як показує досвід розвинених країн, дають можливість розвивати мале та середнє виробництво на конкурентній основі. Тобто система генерує замовлення для таких підприємств, і надає їм можливості для зростання, створює базис для інноваційного розвитку, адже саме інновації покладено в основу конкурентоспроможності.

Як показують дослідження, поживлення в економіці відбуваються з галузей, що виробляють засоби виробництва. В умовах системної кризи, що охопила економіку України,

інвестиції в розвиток підприємств космічної галузі та залучення їх від зовнішніх інвесторів, стануть поштовхом до виходу економіки з кризи, адже космічна галузь є локомотивом для розвитку інших галузей національної економіки.

Побудова вертикально-інтегрованої структури в управлінні підприємствами космічної галузі України призведе до:

1. Створення єдиного технологічного ланцюгу виробництва високотехнологічної інноваційної кінцевої продукції. Адже вертикально-інтегрована система об'єднує видобувні та обробні виробництва, науково-технологічні та інженерні центри, наукові інститути і системи збуту. Це дозволить поновити зв'язки між наукою та виробництвом, скоротити час на впровадження інноваційних наукових здобутків на підприємствах космічної галузі.

2. Формування трансфертних цін, що зробить продукцію більш конкурентоспроможною на міжнародному ринку (більша частина продукції, що виробляється підприємствами космічної галузі України, орієнтована на експорт).

3. Вирішення проблеми оновлення матеріальної бази виробництва (на сучасному етапі знос основних фондів підприємств космічної галузі України складає більше 70%). В рамках вертикально-інтегрованої системи приватна норма прибутку заміщується загальнокорпоративною, формуючи таким чином економічний регулятор ціноутворення.

4. Головним джерелом накопичення для корпорації є скорочення витрат та вартості продукції за рахунок пошуку та впровадження інноваційних підходів до її виробництва.

Таким чином, «відрізати зайве» (виробництва, що є збитковими та не мають перспектив розвитку), відновлювати зв'язки між наукою та виробництвом, проводити ефективне управління інвестиційними процесами, залучати інвесторів до реалізації проектів, - основні пріоритети, які повинні стояти перед Державним космічним агентством України на сучасному етапі.

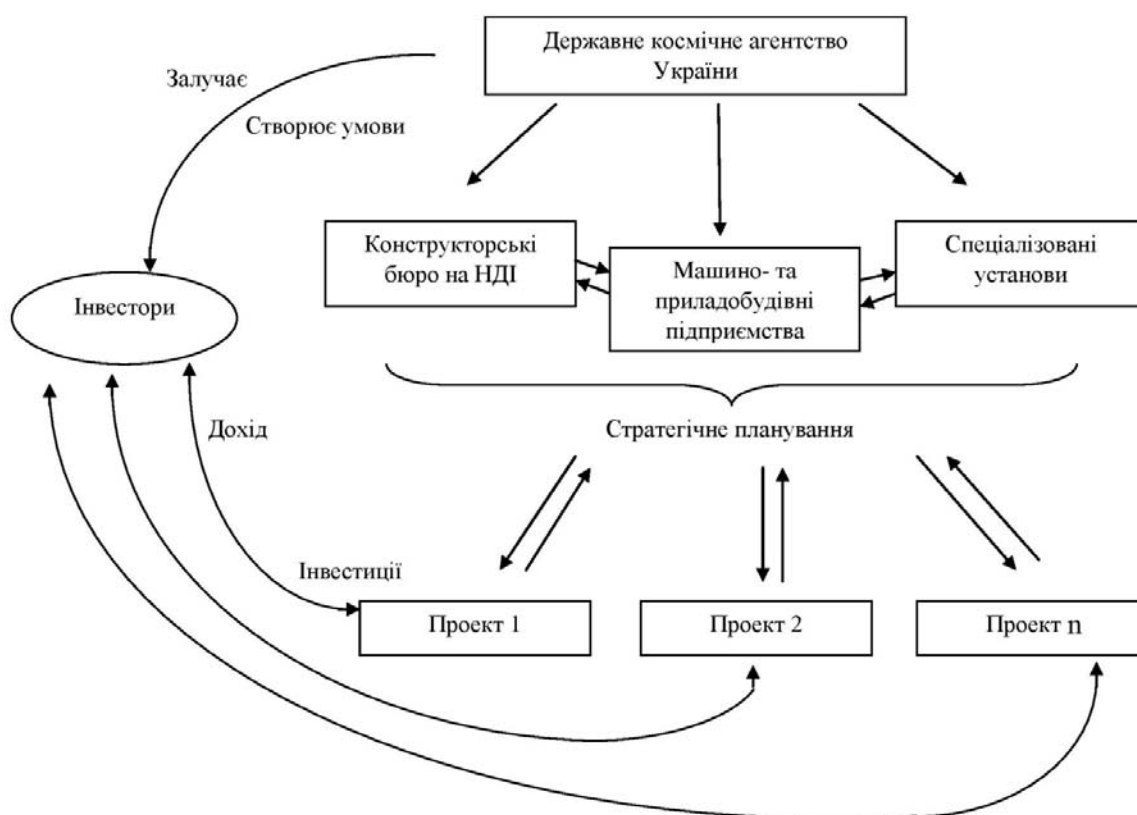


Схема 1. Проведення реструктуризації в космічній індустрії України
Складено автором.

Як бачимо на схемі 1, стратегічно важливі для країни об'єкти мають залишатися у державній власності та вертикально-інтегруватися в межах єдиної державної корпорації, що буде спеціалізуватися на виробництві високотехнологічної інноваційної космічної продукції.

Стратегічне планування та проектне фінансування дозволять зробити космічні проекти привабливими для зовнішніх інвесторів. Роль держави в вигляді Державного космічного агентства України у даному випадку – створювати умови для залучення інвесторів у проекти.

Потрібно розуміти, інвестор буде вкладати фінансові ресурси тільки туди, де інвестиційний клімат зумовлює доцільність інвестування у господарську діяльність. При цьому інвестиційний клімат потрібно розглядати як наявність умов для інвестування - сукупність економічних, політичних, соціальних, правових, соціокультурних передумов, що впливають на ефективність інвестицій.

На сьогодні інвестиційний клімат України є несприятливим для заохочення іноземних інвесторів вкладати свої фінансові ресурси в національну економіку. Активізують зацікавленість інвесторів:

- довгострокові програми економічного розвитку, реалізація яких має бути розділена на середньострокові та короткострокові плани;
- стабільність фіскальної, монетарної та соціальної політики;
- надання податкових, фінансових, економічних преференцій для реалізації стратегічно важливих для держави проектів;
- виважена політика щодо побудови національної інноваційної системи;
- покращення законодавчої бази із регулювання прав власності, підвищення ефективності правової системи, захисту іноземних інвесторів;
- стратегічне планування та високоефективний менеджмент проектів;
- налагодження співробітництва на міжнародних ринках збуту продукції [4].

Кроки у цьому напрямку вже зроблено. Фахівці підприємств космічної галузі України співпрацюють над міжнародними проектами, що реалізуються провідними країнами світу, проводиться активна робота щодо налагодження співпраці з новими країнами шляхом. Так наприклад, у листопаді 2015 року відбувся візит офіційної делегації України на Міжнародний авіасалон «Dubai Airshow 2015» в м. Дубаї (ОАЕ), де мова йшла про підписання Меморандуму про взаєморозуміння щодо співробітництва між державними космічними агентствами України та ОАЕ у сфері дослідження космосу.

Таким чином, ефективному управлінню інвестиційними процесами підприємств космічної галузі України буде сприяти побудова державної вертикально-інтегрованої корпорації у космічній галузі. Це дозволить вирішити проблему залучення коштів до виконання космічних програм та виробництва космічної продукції у повному обсязі; відновити зв'язки між науковими дослідженнями та виробництвом, прискорити використання інновацій у виробничому процесі; вирішити проблему технологічного оновлення виробничих фондів космічних підприємств; та дозволить випускати високотехнологічну конкурентоздатну космічну продукцію з орієнтацією на потреби світового ринку. Що призведе як до зростання економічної ефективності космічної галузі України, так і національної економіки у цілому.

Література:

1. Державне космічне агентство України [Офіційний веб-сайт] : [http://www.nkau.gov.ua]. – Електронні дані. - Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U> (дата звернення 20.02.2016р.) - Звіт Державного космічного агентства України про використання коштів державного бюджету за 2008-2014 рр.
2. Забезпечення ефективного фінансування підприємств космічної галузі України / Бухун Ю.В. // Економічний форум. – 2016. - № 1. – С. 254-258.
3. Неиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / Губанов С. // Экономист. – 2008. - № 9. – С. 3 - 27.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Офіційний веб-сайт] : [http://www.me.gov.ua]. – Електронні дані. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk>

UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96 (дата звернення 18.02.2016р.) – Інвестиційна діяльність в Україні.

Karkovska V. J.

PhD in Economics

Blynda Y. O.

assistant Department AFM

Vasyunyk P.I.

student masters in management of financial and economic security, Department AFM,
Lviv Polytechnic National University, Ukraine

RESERVES IN CREASE THE EFFICIENCY SUPPORT PERSONNEL SECURITY ENTERPRISE

Карковська В.Я.

кандидат економічних наук

Блинда Ю.О.

асистент кафедри АФМ

Васюник П.І.

студент-магістр кафедри АФМ

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the importance of staff security in the enterprise. Thesis there is determined the threat of internal and external personnel security. The analysis of trends to ensure personnel safety through rational use of personnel. Features evaluating the effectiveness and safety of personnel at the enterprise level and their reserves.

Keywords: security personnel, reserves, evaluating the effectiveness of personnel providing security, enterprise, legal security, external threats, internal threats.

В статті розглянуто важливість кадрової безпеки в діяльності підприємства. Виокремлено зовнішні та внутрішні загрози кадрової безпеки підприємства. Подано аналіз напрямів забезпечення кадрової безпеки на основі раціонального використання персоналу. Розглянуто особливості оцінювання ефективності забезпечення кадрової безпеки на рівні підприємства та їх резерви.

Ключові слова: кадрова безпека, резерви, оцінювання ефективності забезпечення кадрової безпеки, підприємство, правове забезпечення, зовнішні загрози, внутрішні загрози.

Економіка України впродовж останнього десятиліття переживає складний за економічним наслідкам період трансформації. В цих умовах на перший план висувається питання безпеки підприємств, оскільки безпека є універсальною категорією, що відбиває захищеність суб'єкта економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожною людиною. Крім цього, безпека на рівні підприємства відображає рівень захищеності господарської діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усувати загрози життєзабезпечення підприємства або пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності.

Зважаючи на те, що кадрова безпека не виділена як особливий вид певної діяльності, можуть виникати різного роду непередбачувані ситуації: колективні та індивідуальні трудові спори, страйки, невихід на роботу, розкрадання, умисне або необачне розголошення комерційної таємниці, заподіяння шкоди діловій репутації, нанесення збитку клієнтам або партнерам компанії – все це негативно позначається на фінансових результатах діяльності, компанії фактично втрачають свої гроші.

У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання використання трудових ресурсів. Достатня забезпеченість підприємств потрібними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого

підприємства. Вчасно отримати інформацію про недоліки у роботі працівників, втрати робочого часу, погіршення продуктивності праці, виявити причини та визначити заходи щодо їх усунення дає змогу система аналізу.

Здійснення ефективної економічної діяльності підприємства, випуск продукції, яка б була конкурентоспроможна не тільки на вітчизняних ринках, залежить не лише від матеріально-технічного забезпечення підприємства, а й від достатньої кількості висококваліфікованих кадрів та ефективного управління ними, навчання, мотивування, запровадження корпоративної культури.

При вирішенні проблем забезпечення безпеки організації важливу роль відіграє вивчення ризиків і загроз, які можуть виходити від персоналу організації та впливати на нього. У цьому контексті доцільним є розгляд сутності та змісту загроз кадрової безпеки, що дозволяє комплексно уявити зовнішнє і внутрішнє середовище організації, виявити і згрупувати фактори деструктивного характеру, що впливають на ставлення до персоналу організації, і на цій основі розробити методичні підходи до забезпечення кадрової безпеки та нівелювання деструктивних факторів. Загрози, які впливають на персонал підприємства поділяються на внутрішні та зовнішні.

Зовнішні загрози - це негативні зміни зовнішнього середовища, які впливають як на процеси всередині компанії в цілому, так і на її кадрову безпеку. До зовнішніх загроз, зокрема, відносяться:					
інфляційні процеси (їх неможливо врахувати при розрахунку заробітної плати та інших вишлаг)	складна ситуація на ринку праці (дефіцит певних фахівців викликає труднощі в підборі якісного персоналу)	наявність у конкурентів більш привабливих умов праці (може привести до переходу фахівців до конкурентів)	переманювання співробітників конкурентами, іноді допомогою рекрутингових агентств	зовнішній тиск на працівників (підкуп, шапталж)	потрапляння співробітників в різні види залежності (алкогольна, наркотична та ін.) тощо

Рис. 1. Зовнішні загрози кадрової безпеки підприємства

Внутрішні загрози - це навмисні, ненавмисні або необережні дії співробітників, що призводять до збитку для компанії. До них відносяться:					
неефективна організація системи управління персоналом	помилки в плануванні та підборі персоналу	неякісні перевірки кандидатів при прийомі на роботу	неефективна організація системи навчання	недостатня мотивація персоналу	відсутність високої корпоративної культури

Рис. 2. Внутрішні загрози кадрової безпеки підприємства

Управління персоналом підприємства є основою його діяльності, про ефективність якого свідчать високі результати підприємницької діяльності та конкурентоздатність. Основною метою управління трудовими ресурсами є забезпечення мінімізації витрат підприємства на формування та утримання трудових ресурсів та максимізація результатів від їх використання.

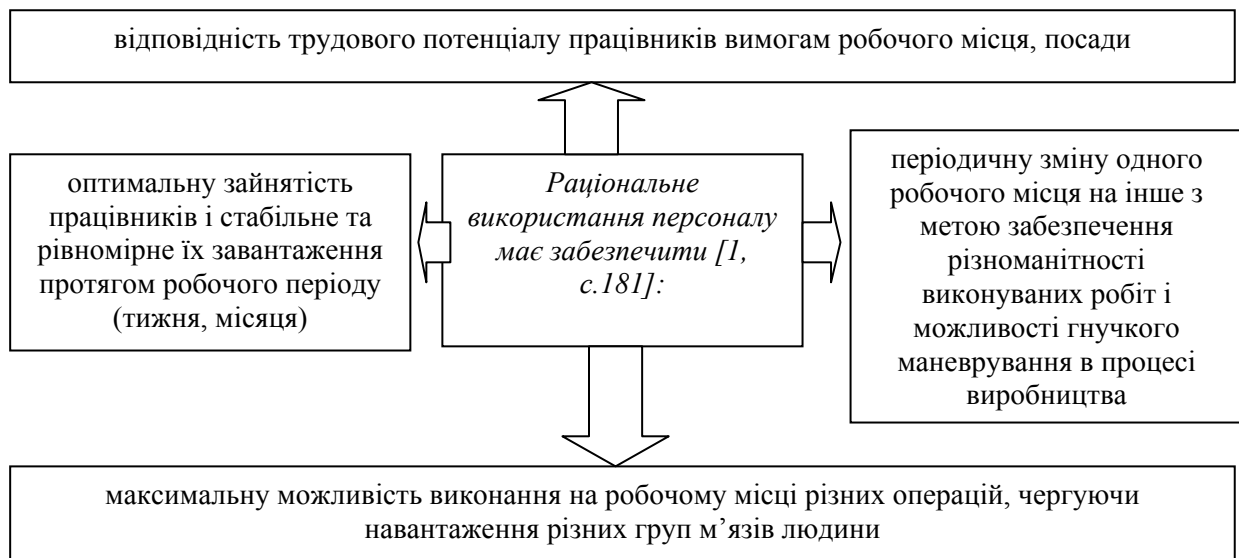


Рис. 3. Напрями забезпечення кадрової безпеки на основі раціонального використання персоналу

Використання трудових ресурсів є комплекс заходів, спрямованих на забезпечення умов для ефективної реалізації творчого, фізичного і трудового потенціалу працівників. Використання персоналу повинно відповідати цілям організації, не ігнорувати інтереси працівників і дотримуватись законів.

В економічній теорії поняття «ефективність» визначається, виходячи з поставлених цілей, як функція досягнутих результатів і витрачених на це ресурсів [9, с.40]. Щодо трудового потенціалу підприємства, то ефективність його використання можна розглядати як відношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети (економічної, соціальної), до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями.

Таким чином, ефективність забезпечення кадрової безпеки необхідно розглядати в двох площинах: по-перше, як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, по-друге, з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією кадрового потенціалу. Основними засобами підвищення ефективності забезпечення кадрової безпеки підприємства є [8, с.86]:

- засоби спрямовані на підвищення ефективної кадрової роботи: покращення укомплектованості штату та їх відповідності потребам; раціонального руху кадрів, формування ефективної системи ротації кадрів, визначення основних напрямів підвищення кваліфікації персоналу підприємства, застосування системи нормування та стандартизації праці, формування системного підходу та загальної стратегії розвитку трудового потенціалу;

- засоби направлені на покращення показників продуктивності та ефективності праці – формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці як окремого працівника, так і усього колективу підприємства із застосуванням матеріальних та соціальних засобів стимулювання праці;

- застосування ефективної системи матеріального стимулювання, що супроводжується підвищенням обсягу середньої заробітної плати до ринкового рівня та відповідним зростанням економічних показників діяльності підприємства;

- соціальний розвиток трудового потенціалу, що ґрунтується на застосуванні соціальних факторів стимулювання праці, створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізації конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника;

- підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу, а також залучення нових висококваліфікованих спеціалістів, забезпечення стабільності складу колективу;

- покращення показників організаційної та управлінської діяльності, а саме використання постійної системи планування, підвищення ефективності оперативного планування, підвищення професійного рівня керівників та фахівців, раціональності оргструктури; забезпечення необхідної інформаційної бази, технологій управління та інше.

Резерви підвищення ефективності забезпечення кадрової безпеки формуються у результаті дії багатьох взаємопов'язаних чинників, що є системою матеріально-технічних, організаційних, соціально-економічних та інших умов, які визначають рівень використання робочої сили прямо чи опосередковано.



Рис. 4. Оцінювання ефективності забезпечення кадрової безпеки, на рівні підприємства

Основою правового забезпечення кадрової безпеки підприємства є захист конфіденційної інформації шляхом використання нормативно-правових документів. Правове забезпечення кадрової безпеки на підприємстві доцільно розглядати і досліджувати на макро- і макрорівнях.

Таблиця 1

Правове забезпечення кадрової безпеки підприємства	
МІКРОРІВЕНЬ	МАКРОРІВЕНЬ
<i>Забезпечення безпеки персоналу</i>	
<input type="checkbox"/> Статут <input type="checkbox"/> установчі документи <input type="checkbox"/> посадові інструкції <input type="checkbox"/> положення про трудову дисципліну	<input type="checkbox"/> Закон України "Про охорону праці" <input type="checkbox"/> Кодекс законів про працю
<i>Забезпечення захисту</i>	
<input type="checkbox"/> положення про проведення службових розслідувань тощо	<i>Конфіденційної інформації</i> <input type="checkbox"/> Цивільний кодекс України <input type="checkbox"/> Господарський кодекс України <input type="checkbox"/> Кримінальний кодекс України <input type="checkbox"/> Кодексом України про адміністративні правопорушення <input type="checkbox"/> Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції»

В Українському законодавстві відсутній єдиний нормативно-правовий акт щодо забезпечення кадрової безпеки підприємств. Опосередкований вплив на кадрову безпеку підприємства здійснюють такі правові акти як Цивільний кодекс України (ЦК), Господарський кодекс України (ГК), Кодекс законів про працю (КЗпП), Кримінальний

кодекс України (КК), Кодексом України про адміністративні правопорушення (КУпАП), Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», Закон України "Про охорону праці".

В дизпозиції ст. 36 ГК України [3] зазначається перелік відомостей які трактуються як комерційна інформація, а саме відомості пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансовою діяльністю. Також зазначається неправомірне збирання, розголошення, схилення та використання конфіденційної інформації.

В Ст. 164-3 КупАП [4] відповідальність за розголошення та використання комерційної таємниці, обов'язковою умовою якої є умисел на завдання шкоди майну чи репутації підприємства санкція та штраф від 9 до 18 неоподаткованих мінімумів доходів громадян.

У ст. 232 КК [5] наведена гіпотеза розголошення комерційної таємниці, обов'язкова наявність корисливого або особистого мотивів, та санкція у вигляді штрафу від однієї тисячі до трьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Законом України "Про захист від недобросовісної конкуренції"[6] регламентується неправомірне збирання та розголошення комерційної таємниці, що стосується відповідальності, зазначається право особи звертатися до суду за відшкодуванням завданої шкоди.

О.М. Герасименко [7] відносить до нормативно-правових актів локальної дії статут підприємства, посадові інструкції, положення про захист від розголошення комерційної таємниці, положення про трудову дисципліну. В положенні про проведення службових розслідувань, зазначаються положення про комерційну таємницю та перелік посадових осіб і працівників, які мають доступ до комерційної таємниці, перелік відомостей що становлять комерційну таємницю. Ще одним регулюючим документом є трудовий договір, однак він є угодою, яка визначає і забезпечує інтереси підприємства та працівника.

Правове забезпечення представлене значним масивом нормативно-правових актів, проте основним заходом нейтралізації загроз з боку персоналу, як варіант може бути розроблення наступного пакету документів: автоматизовані системи; захист від несанкціонованого доступу до інформації; показники захищеності від несанкціонованого доступу.

Для підприємства є важливим проведення постійного моніторингу змін у законодавстві. Це завдання зазвичай керівники покладають на юридичний відділ або інші відповідальні посадові особи. Неефективність правового моніторингу призводить до прямих втрат підприємства. Інформація про зміни в трудовому законодавстві, а також трактування цих змін, може бути отримана від співробітників територіальних органів інспекції з праці. Інформаційна підтримка цих працівниками вкрай важлива для підприємства у випадку превентивної роботи щодо запобігання збитків компанії внаслідок штрафів, які можуть бути накладені, як на окремих посадових осіб, так і на компанію в цілому, державними інспекторами праці.

Досвід розвинутих країн, зокрема, США свідчить про доречність створення Міжвідомчої комісії у боротьбі з корпоративним злочином (Corporate Fraud Task Force), яку в США очолює заступник генпрокурора США. До її складу входять представники міністерства юстиції, ФБР і SEC. Поштовхом до такого рішення стала поведінка топ-менеджерів, які були основною причиною розорення компаній і тим самим спричиняли колосальні втрати для їх власників. Дана поведінка впливає не тільки на благополуччя акціонерів, а й на економічну безпеку держави.

Аналізуючи вітчизняну модель боротьби із корпоративними злочинами, то можна стверджувати, що в Україні є передумови для створення комісії у боротьбі з корпоративним злочинам, оскільки високий рівень корпоративних злочинів не тільки негативно позначається на діяльності підприємств, а й має прямий вплив на політичну і економічну ситуацію в державі. Така комісія виконувала б окрім контролюючої та регулюючої роботи,

ще й координаційну. Оскільки в національній економіці відсутній ефективний механізм проведення боротьби із корпоративними злочинами [10].

Отже, використання персоналу повинно відповідати цілям організації, не ігнорувати інтереси працівників і дотримуватись Законів про працю. Виходячи з цього, потрібно здійснювати пошук напрямів покращення його формування і використання.

Підприємства повинні бути зацікавлені в якнайшвидшому усуненні всіх недоліків у роботі працівників та використанні виявлених резервів, оскільки це дозволить підвищити ефективність праці, що, у свою чергу, покращить результати діяльності підприємства.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436IV Електронний ресурс// Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X Електронний ресурс// Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III Електронний ресурс// Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
4. Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 07.06.1996 № 236/96-ВР Електронний ресурс// Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>
5. Бокшицкая Е. Управление персоналом международной компании / Е. Бокшицкая // Менеджер по персоналу. — 2010. — № 5. — С. 10 - 15.
6. Бородин І.А. Основы психологии корпоративной безопасности. - М.: Вища школа психології, 2004. — 160 с. ISBN 5-94405-009-8.
7. Герасименко О.М. Моделирование системы обеспечения кадровой безопасности. Экономика та управління підприємством. Актуальні проблеми економіки № 2 (128), 2012.
8. Журавлев П.В. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников: моногр. / Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. — М.: Изд-во Рос. экон. акад.; Екатеринбург: Деловая книга, 2006. — 232 с.
9. Кирич Н. Эффективное использование трудовых ресурсов как фактор стабилизации функционирования предприятия / Україна: аспекти праці, 2009. - №3. - с. 39-42.
10. Типова політика інформаційної безпеки <http://hrportal.ru/pages/kb/tib.php>.

Li Chao

Lecturer

Institute of Oriental Studies and International Relations "Kharkiv Collegium", Ukraine

STATE SUPPORT MECHANISMS FORMING OF UKRAINE AND CHINA POWER SYSTEM STEADY DEVELOPMENT

Ли Чао

преподаватель

Институт востоковедения и международных отношений «Харьковский коллегийум», Украина

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ УКРАИНЫ И КИТАЯ

In the article the pressing questions of steady development providing are examined at the level of power industry on the example of Ukraine and China through the mechanisms of state support. in accordance with progress of world power market trends. Marked on the the state role strengthening necessity for forming and development of power industry. Measures are offered on forming the mechanisms for state support of Ukraine power industry. The constituents of Ukraine and China power industry state mechanism support are analysed.

Keywords: state support, steady development, power system, mechanism

В статье рассматриваются актуальные вопросы обеспечения устойчивого развития на уровне энергетической отрасли на примере Украины и Китая через механизмы государственной поддержки, в соответствии с тенденциями развития мирового рынка. Отмечена необходимость усиления роли государства в устойчивом развитии энергетической отрасли. Предложены мероприятия по формированию механизмов государственной поддержки энергетической отрасли Украины. Проанализированы составляющие механизма государственной поддержки энергетической отрасли Украины и Китая.

Ключевые слова: государственная поддержка, устойчивое развитие, энергетика, механизм

Постановка проблемы. Исследование проблем развития экономических систем энергетики на уровне отраслей в контексте мирового рынка, является относительно новым направлением в экономической науке.

Анализ зарубежного и национального опыта показывает необходимость повышения роли государства в достижении устойчивого развития энергетической отрасли. В связи с этим, требуется уделить особое внимание нормативно-правовому, институциональному, организационному, финансовому и научно-методическому обеспечению реализации стратегии развития [1, 2, 3, 4]. Энергетика - это важнейшая инфраструктурная отрасль, стимулирующая рост смежных отраслей, необходима во всех аспектах жизнедеятельности общества. В данной статье следует отметить обоснование акцентов на влияние государственной поддержки, ее расширении с учетом особенностей текущей ситуации в Украине, Китае и в целом, в мире. Энергетическая отрасль, невзирая на наличие определенных стандартов и правил, очень сложна для анализа и прогнозирования. Вопрос сочетания на оптимальной основе рыночных принципов функционирования отрасли и участия государства в деятельности энергетики Украины и Китая активно изучались известными учеными и практиками в украинских в украинских и международных программах[1-8].

Однако следует отметить отсутствие комплексного представления о процессах адаптации механизмов функционирования и повышения эффективности предприятий энергетической отрасли в изменяющихся условиях нет единых критериев выбора направлений государственной поддержки, что снижает возможности применения научных исследований в разработке практических мероприятий поддержки и развития отрасли.

Цель статьи заключается в выявлении и обосновании приоритетных направлений и формировании составляющих механизмов государственной поддержки энергетической отрасли на примере Украины и Китая. При решении поставленных задач предполагается концентрация на обосновании наиболее значимых составляющих механизма государственной поддержки с учетом ключевых параметров экономики Украины и Китая.

Основные результаты исследования. Законодательство определяет широкий спектр потенциальных возможностей государственной поддержки с помощью регулирования налогообложения и кредитования. Возможности государственной поддержки энергетической отрасли Украины ограничиваются Соглашением об основании всемирной торговой организации через положение Соглашения о субсидиях и компенсационных мероприятиях [2, 3], а возможные механизмы такой поддержки определяются Хозяйственным кодексом Украины, Налоговым кодексом, Законами Украины "О государственно-частном партнерстве", "Об акционерных обществах" и другими.

Энергетическая система Украины - шестая по размерам в Европе после Германии, Франции, Италии, Испании и Великобритании. В Объединенную энергетическую систему (ОЭС) Украины входят станции энергогенерирующих компаний (14 ТЭС, 4 АЭС, 7 ГЭС, 3 ГАЭС), а также 97 ТЭЦ, малые ГЭС, ВЭС, СЭС и другие, магистральные электросети ДП "НЭК "Укрэнерго", распределительные энергосети региональных компаний. ОЭС Украины обеспечивает энергоснабжение собственных потребителей и взаимодействует с системами соседних стран, осуществляя экспорт и импорт электроэнергии.

Приоритетные направления устойчивого развития электроэнергетики нашли отражение в Концепции Общегосударственной целевой программы развития промышленности Украины на период до 2017 года [6], Стратегии развития "Украина 2020: стратегия национальной модернизации" [7], Новой энергетической стратегии Украины: безопасность, энергоэффективность, конкуренция (далее - НЭС) [8].

При наличии значительного количества возможных механизмов государственной поддержки, сложной системы взаимосвязей в топливно-энергетическом комплексе и глобальных экономических параметров, существенно ограниченных возможностей государственного бюджета необходимо обоснование наиболее оптимального механизма государственной поддержки в контексте социальных, экономических, экологических и институциональных индикаторов устойчивого развития.

Главная цель развития энергетики на период до 2020 года - обеспечение энергетической безопасности и переход к энергоэффективному и энергорасчетливому

использованию и потреблению энергоресурсов с внедрением инновационных технологий [5, 8]. К разработки НЭС Украины применяется программно-целевой подход. В отличие от предыдущих энергетических стратегий, включительно с формально действующей, метод прогнозирования будущего состояния энергетической системы заменяется на составление конкретной программы достижения желательных результатов.

Прогнозные показатели, определенные НЭС, не претендуют на неизменность - это ориентиры. Поэтому предусматривается их корректировка в зависимости от сценариев социально-экономического развития Украины.

Особенностью новой НЭС Украины является учет влияния на существующую систему энергетики и ее структуру через элементы программы, направленные на изменение системы, прежде всего, в газовом и энергетическом секторах, а также на ориентиры внедрения принципиально новых программ. Потребности в импорте угля в Украину с 2015 г. в связи с необходимостью компенсации недопоставок из Донбасса могут возрасти до 7 млн. т/год.

В случае создания благоприятных инвестиционных условий прогнозируется, что собственная добыча газа постоянно будет расти и в 2020 г. составит 23 млрд. м³, а потребность в импортном газе будет представлять 15-17 млрд. м³. Без реформирования нефтеперерабатывающей отрасли импорт нефти и нефтепродуктов может возрасти с 11,6 млн. т н.э. до 15 млн. т н.э.

При условиях последовательного соблюдения политики энергоэффективности и энергосбережения прогнозируется рост производства электроэнергии к 2020 г. лишь на 3%. В то же время, структура электроэнергии испытывает определенные изменения. Сокращение потребления газа и снижения энергоемкости ВВП повлияет не только на конечное потребление энергоресурсов, но и на сектор генерации и передачи энергии. В частности, благодаря этому будет сокращаться часть энергии, выработанной на ТЭС, ТЭЦ и блоковых станциях (БС), тогда как часть атомной и гидроэнергии будет расти за счет строительства новых блоков и модернизации действующих. Экспорт электроэнергии прогнозируется в пределах 8-10 млрд. кВт [8]. Растущий спрос на централизованное теплоснабжение будет удовлетворяться путем применения энергоэффективных технологий и сокращения потерь тепловой энергии в процессе ее транспортировки потребителям. Целесообразным является частичный перевод ТЭЦ с природного газа и мазута на уголь, а также увеличение доли твердотопливных котлов, в первую очередь, биокотлов.

В рамках данной статьи проведен анализ, с помощью каких мер государственной поддержки в сочетании с рыночными методами правительство Китая обеспечило высокие темпы развития электроэнергетики.

За последние 25 лет китайская энергетика столкнулась со многими трудностями, похожими на те, что предстоит решить Украине. В настоящее время энергетика КНР уже стала одной из крупнейших в мире - второй после США. Более всего впечатляет темп ее развития: с 1985 г. каждый год в строй вводилось мощностей на 9,2% (то есть в среднем на 21 ГВт) больше, чем в предыдущий, что почти соответствовало тогдашнему 9,4 и нынешнему 7-процентному темпу роста ВВП. Реализация механизма государственного стимулирования устойчивого развития предприятий электроэнергетической отрасли КНР происходит посредством последовательного выполнения ряда стратегических шагов представленным в табл. 1.

Пять перечисленных факторов ускорили развитие китайской электроэнергетики и обеспечили стремительный рост ВВП, потенциал которого еще далеко не исчерпан, значение электроэнергетики для страны только возрастает. Несмотря на огромный масштаб отрасли, уровень потребления электроэнергии на душу населения в Китае гораздо ниже среднемирового - значит, в предстоящие десятилетия оно будет быстро расти. Большая доля инвестиций пойдет на строительство современных угольных электростанций и модернизацию сетевой инфраструктуры

**Стратегическая программа Китая по стимулированию развития энергетики
(систематизировано на основе [9])**

Этап	Цель	Методы и результат
1 Прямые инотранные инвестиции	Привлечь иностранный капитал и одновременно разрешить национальным компаниям выходить на мировые рынки капитала	Правительство постепенно диверсифицировало источники финансирования, в том числе за счет корпоративных облигаций и кредитов, чтобы они размещали свои акции на международном рынке и выходили на внутренний рынок капитала. Созданы совместные предприятия с участием китайских партнеров - компании под давлением рынков капитала стали более эффективными и конкурентоспособными.
2 Открытие рынка энергетического оборудования	Допуск международных корпорации на рынок машиностроения Китая	В обмен иностранные компании обязались передать китайской стороне технологии и в годы активного строительства перенаправлять в страну свои производственные мощности. Даже сегодня иностранные компании могут участвовать в крупных проектах только вместе с китайскими партнерами.
3 Стимулирование инженерии строительства	Местные компании по сравнению с конкурентами обладают системными преимуществами, особенно затрат на строительство электростанций	Отмена государственного регулирования по всей производственной цепочке в строительстве. Многочисленные государственные проектные институты, лишённые гарантированного государственного финансирования, должны изыскивать проекты, дающие прибыль, как и любое другое предприятие
4 Отказ государства от монополии	Был разделена Государственная энергетическая корпорация, вертикально интегрированная национальная энергетическая монополия.	Были образованы пять генерирующих (CPI, Datang, Guodian, Huadian и Huaneng) и две сетевые компании (State Grid и Southern Grid). Работающая по рыночным правилам, новая система стала более конкурентоспособной во всех звеньях производственной цепочки. В 2003 г. создана Государственная комиссия по регулированию энергетики, которая контролирует системного оператора и систему региональных бирж.
5 Повышение тарифа	Корректировка схемы формирования цен на электроэнергию, обеспечение инвестиций в электрические сети.	Для структурного устранения дефицита электроэнергии модернизировано сетевую инфраструктуру, Правительством принято решение резко увеличить объем инвестиций в магистральные и распределительные сети. Создано новую тарифную систему. Государственный научно-исследовательский институт энергетических систем и электрических сетей в течение пяти лет ежегодно повышал тариф на передачу электроэнергии на один цент за киловатт-час, что позволит увеличить доходность инвестиций, улучшить финансовые показатели и расширить возможности финансирования

Выводы. Особой актуальностью таких исследований в Украине является пересмотр Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года, резкого роста стоимости импортированного природного газа, критического состояния основных фондов предприятий украинской энергетики, перехода энергокомпаний на непроектные виды топлива. Учитывая, что объем бюджетных средств всегда является ограниченным, одной из ключевых задач государства является определение путей их наиболее эффективного использования. При этом возможный эффект должен определяться с учетом всех возможных взаимосвязей, существующих в энергетической системе и выбор наиболее эффективного из всех вариантов государственной поддержки.

Литература:

1. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник / авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, В. Серета, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с.
2. United Nations Sales Publication No. E. 96. II. A. 16 (New York, August 1996).

3. Веб-сайт ООН «Устойчивая энергетика для всех», Режим доступа: www.sustainableenergyforall.org/
4. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. Б. Є. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.
5. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
6. Концепція Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року/ Режим доступа : <http://industry.kmu.gov.ua>
7. Стратегія розвитку України «Україна 2020: стратегія національної модернізації» // Режим доступа: http://www.radakmu.org.ua/uk/news_and_report/1079.html
8. Нова енергетична стратегія України: безпека, енергоефективність, конкуренція. <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
9. Электроэнергетика Китая: краткий обзор / Режим доступа <http://pognord.kloop.kg/2013/05/08/e-lektroenergetika-kitaya-kratkij-obzor/>

3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Arefiev Serhii,

PhD of Economics

National Aviation University, Kyiv, Ukraine

PROBLEMS AND CONTRADICTIONS OF TRANSFORMATION ARE CHANGES OF THE ECONOMIC SYSTEMS

Ареф'єв С. О.

к.е.н, доцент кафедри економіки

Національний авіаційний університет, Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

The article deals with economic problems and contradictions of transformational changes in economic systems, because the transformation of the economy makes the implementation of adaptation processes in all subjects of management as conditions of safe operation. Providing strategic management of industrial development in the current socio-economic conditions of the country and the industry encourages entities to the development, formulation and implementation of methodological provision that would allow improvement of basic industrial and financial capacities to companies that are both sustainable and in crisis.

Keywords: *transformation changes, contradictions, economic systems, conflicts, strategy.*

У статті розглядаються економічна проблеми та суперечності трансформаційних змін економічних систем, через те, що трансформація економіки обумовлює здійснення адаптаційних процесів у всіх суб'єктах господарювання як умови безпечного функціонування. Забезпечення стратегічного управління розвитком промислових підприємств в сучасних соціально-економічних умовах країни та галузі спонукає суб'єкти господарювання до розробок, формування та впровадження методичного забезпечення, яке б дозволило підвищення основних виробничо-фінансових потужностей для підприємств, що перебувають як в стійкому, так і в кризовому стані.

Ключові слова: *трансформаційні зміни, суперечності, економічні системи, конфлікти, стратегія.*

Економічна трансформація економіки обумовлює здійснення адаптаційних процесів у всіх суб'єктах господарювання як умови безпечного функціонування. Функціонування та розвиток підприємства у трансформаційних процесах зумовлює необхідність дотримання векторної приналежності до використання основних положень стратегічного управління і формування відповідної стратегії постійності перетворень, здатних створювати конкурентні переваги.

Формування стратегічної моделі адаптації до змін зовнішнього середовища, а також розвитку підприємства має відбуватися з врахуванням стадії його економічного циклу в цілому, у відповідності до галузевих особливостей, тенденцій розвитку, факторних впливів та життєвого циклу продукту. Тому, слід зазначити, що необхідність систематичних неперервних трансформацій структури різних функціональних підсистем будь-яких підприємств є цілком природним, актуальним завданням забезпечення довготривалої економічної діяльності.

Необхідність безперервних трансформацій економічних систем, їхніх підсистем, які є різними за масштабом діяльності та створеної вартості, наголошували науковці, зокрема І. Лукінов підкреслював, що в сучасному цивілізованому світі невпинно прискорюються темпи всіх процесів оновлення, включаючи відмирання старих, народження та розвиток нових держав та їх могутніх інтеграційних утворень з притаманними їм якісно новими структурами, господарськими та ринковими системами, механізмами соціально-економічного регулювання та управління. [5, с. 85]. Об'єктивність агрегації та декомпозиції підприємств через злиття та поглинання дозволяє їм створювати якісно новий економічний простір, що ґрунтується здебільшого на якісних змінах, які сприятимуть підвищенню ринкової вартості новостворюваної господарської одиниці на підставі модифікації, що супроводжуються певними конфліктами та опором одиничним або колективним. Супроводження даних процесів кризами, оскільки на попередніх етапах функціонування

підприємство не мало розвитку. Період кризи супроводжується значним виробничим та індивідуальним самообмеженням, скороченням платоспроможного попиту.

Розвиток як сукупну зміну Б.Кучин [4] розглядає у взаємозв'язку кількісних, якісних та структурних категорій у системі. Кількісні зміни — це збільшення або зменшення складових частин або зменшення їх числових значень, що на певних етапах розвитку призводять до якісного стрибка. Структурні зміни — це зміни співвідношень складових частин, які зовсім не обов'язково мають супроводжуватися збільшенням або зменшенням їх кількості. Навпаки, кількість складових частин може залишатися незмінною, однак структурні зміни можуть призводити до якісного стрибку. Отже, висновок автору про те, що як кількісні зміни, так і структурні відіграють причинну роль у якісних, по відношенню до економічних систем можна сформулювати як наявність для їх безпеки загрози розвитку. Адже, у відповідність із діалектикою рушійних сил будь-якої системи є протиріччя, і змін не може бути лише там, де немає протиріч, можна стверджувати, що зовнішні та внутрішні протиріччя невід'ємна складова діяльності економічних систем і чинник загрози їхньої безпеки. Кількісні зміни зумовлені, передусім, характером протиріч між існуючою системою та зовнішнім середовищем, структурні — є результатом внутрішніх протиріч. Б.Кучин наголошує на пріоритетності ролі внутрішніх протиріч як чинника розвитку системи. Разом з тим, не можливо не враховувати зв'язки та впливи складових чинників зовнішнього середовища, особливо, якщо це світова чи регіональна криза, яка торкається майже всіх сфер життя.

Системам, що розвиваються, властиві, з одного боку, сталість структури, з другого — втрата стійкості, руйнування однієї структури та створення іншої сталої структури: розвиток складних систем є унаочненням закону переходу кількісних перетворень у якісні. Термін перебування різноманітних систем, що розвиваються, у стабільному стані (що відповідає сталій структурі) може відрізнятися, тому процес розвитку являє собою послідовність циклів еволюційних змін станів у середині циклу із стрибкоподібним переходом стану наприкінці циклу на новий якісний рівень, що розпочинає початок нового циклу. Наявність діалектики протиріч розвитку систем, їхнє виявлення та усунення на певному часовому відрізку, дозволяє визначити парадигму змін та забезпечити необхідну швидкість і глибину перетворень.

На нашу думку, головним джерелом системних суперечностей розвитку економічних систем виявляється несинхронність настання фізичного функціонального та економічного зносу окремих активів господарюючого суб'єкту: так фізично придатні засоби праці можуть не відповідати сучасним вимогам техніки, технології, організації діяльності підприємства. Також прийнятні за функціональними характеристиками майнові цінності в матеріальній та нематеріальній формі можуть бути недооцінені ринком, а отже й не можуть інтенсивно використовуватись у господарській діяльності підприємств чи галузей. Нарешті, придатний у фізичному, функціональному, та економічному відношеннях актив не може використовуватись підприємством внаслідок невідповідності соціокультурним стандартам суспільства. В даному контексті слід зазначити, що може відбуватись застарілість компетенцій та динамічних здібностей підприємств, що, в свою чергу, призводить до необхідності їхнього оновлення на новій науково-технічній базі, з використанням інноваційних проривів.

Останнє повною мірою стосується інтелектуально-трудоного капіталу — економічно обґрунтовані витрати на оплату праці та інше відтворення персоналу, якість і продуктивність праці якого цілком влаштовуватиме роботодавця, жодним чином не узгоджуватиметься із соціальними стандартами життєдіяльності людей у тій чи іншій країні.

Наслідком циклічного розвитку із перестрибуванням наприкінці циклу на якісно новий рівень є незворотність, тобто неможливість переходу від новоствореної структури до старої зруйнованої структури, — ще одна особливість складних систем, в тому числі й економічних через перосмислення функцій управління та їхнього наповнення здебільшого на підставі процесного підходу. Незворотність, так само, як і втрата стійкості, — обов'язкова

властивість будь-якої системи, що розвивається, особливо, коли реструктуризуються взаємозв'язки між структурними елементами. Причому дуже важливим є протиріччя між стабільністю та розвитком: гіперстійка, надто стала система неспроможна розвиватися, оскільки вона руйнує будь-які відхилення від свого гіперстійкого стану. Для переходу у якісно новий стан система обов'язково повинна у певний проміжок часу бути нестійкою, що відображається на результатах її діяльності та сприяти соціальному напруженню в певних регіонах.

Проте, перманентна нестійкість — це інша крайність, що так само, як і гіперстійкість, є шкідливою для системи, що розвивається, оскільки вона виключає фіксацію, закріплення у системі характеристик, необхідних для взаємодії із зовнішнім середовищем та утворення сталої структури. Отже розвиток економічних систем складає загрозу їх безпеці, заперечуючи наявну їхню структуру та провокуючи незворотні її зміни для утворення нової структури.

Тому під розвитком підприємства запропоновано розуміти кількісно-якісні зміни, що приводять до підвищення його стратегічного потенціалу шляхом розв'язання протиріч між внутрішнім і зовнішнім середовищем на підставі узгодження відносин учасників та їхніх інтересів. Перевагою уточненого визначення є те, що головний акцент ставиться на здатності підприємства оперативної і раціональної приводити внутрішнє середовище у відповідність змінам зовнішніх умов господарювання, забезпечувати достатній рівень розвитку стратегічних ресурсів, конкурентних переваг з метою підвищення стратегічного потенціалу, підтримувати темпи зростання у відповідності до темпів зростання сегменту ринку.

Забезпечення стратегічного управління розвитком промислових підприємств в сучасних соціально-економічних умовах країни та галузі спонукає суб'єкти господарювання до розробок, формування та впровадження методичного забезпечення, яке б дозволило підвищення основних виробничо-фінансових потужностей для підприємств, що перебувають як в стійкому, так і в кризовому стані. Постійність та циклічність прояву кризових явищ, які впливають на діяльність підприємств є наслідком існування суперечностей у зовнішньому середовищі, які виникають як за законами ринкових відносин, так і інституційно впроваджуються з геополітичного середовища.

Кризові явища що зароджуються у внутрішньому середовищі мають іншу природу виникнення та потребують набору спеціально-впливових інструментів нейтралізації, які можуть бути розроблені та впроваджені а рахунок адекватно оціненого стану та ступеню загроз з урахуванням факторного впливу при ґрунтовному та глибокому методичному забезпеченні. Накопичення протиріч призводить до ситуації, в якій зміна впливу зовнішніх і внутрішніх факторів не компенсується і викликає певний дисбаланс, в наслідок якого деструктивні процеси мають прогресуючий, всеохоплюючий вплив на результати діяльності підприємства, втрачається стійкість та знижуються можливості щодо подальшого розвитку.

Відповідність сучасної парадигми знань з управління стратегічним розвитком підприємства наявному стану соціально-економічних відносин у нашій країні та закономірностям їх розвитку суттєво впливає на ефективність системи стратегічного управління та на розвиток вітчизняних підприємств. Еволюція системи стратегічного управління в Україні має відбуватися не тільки шляхом наукових розроблень, а й шляхом використання практичного досвіду ведення бізнесу.

Також закономірним явищем є необхідність постійних трансформацій і таких штучних утворень, як соціально-економічні системи: при цьому необхідність змін зумовлена і природними, і психологічними, і технічними чинниками. Гіперскладні системи складаються із значної кількості структурних елементів, між якими можуть створюватись та руйнуватись безліч зв'язків, тому синхронізація замінь зв'язків чи їх груп із заміною окремих елементів чи їх сукупностей виявляється вирішальною здатністю складної системи до довготермінового функціонування. Зазначене стосується і дрібних підприємницьких структур, і глобальних транскордонних утворень, оскільки всі вони знаходяться в одному економічному середовищі, проте одні – створюють його умови, другі – адаптуються до них.

В умовах розбудови ринкової економіки в Україні розвиток підприємств, які ґрунтуються на врахуванні дії економічних законів, є рушійною силою економічного прогресу та саморегулювання ринкових відносин. Складність і багатоаспектність розвитку підприємства вимагає системного підходу до визначення його сутності та формування стратегії змін. В даному аспекті розвиток відбувається не скільки через кризи, скільки через подолання певних протиріч. Механізм стратегічного управління розвитком підприємства формується під впливом принципів і вимог стратегічного і антикризового управління, управління ризиком та життєвим циклом підприємства. Зміст стратегічного управління розвитком підприємства полягає в створенні необхідних умов для кількісно-якісних перетворень та координації дій, спрямованих на попередження формування й усунення протиріч, які виникають як у внутрішньому середовищі підприємства, так і внаслідок його взаємодії з зовнішнім середовищем.

Література:

1. Гальчинский А. Цикличность как общая закономерность рыночной экономики / А. Гальчинский // Экономика Украины. — 1991. — No 8. — С. 7–15.
2. Гизатуллин Х. Патозкономика — экономика кризисных состояний / Х. Гизатуллин, К. Павлов // Общественные науки и современность. — 1995. — No 2. — С. 94–98.
3. Клаус В. Экономическая теория и реальность трансформационных процессов / В. Клаус // Проблемы теории и практики управления. — 1995. — No 6. — С. 9–15.
4. Кучин Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева.— М.: Экономика, 1990. — 157 с.
5. Лукинов І. І. Економічні трансформації: наприкінці ХХ сторіччя / І. І. Лукинов – К.: Ін-т економіки НАН України, 1997. – 151 с
6. Мамедов О. Ю. Смешанная экономика. Двухсекторная модель / О. Ю. Мамедов. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2011. — 224 с.
7. Мартынов В. А. Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / В. А. Мартынов. — М. : Экономика, 2013. — 719 с.
8. Ольсевич Ю. К теории экономических трансформаций / Ю. Ольсевич. — М. : Институт экономики РАН, 2007. — 310 с.
9. Чернюк Л.Г. Трансформаційні процеси в економіці України та її регіонах: проблеми та перспективи / Л.Г. Чернюк // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія: Економічні науки . – 2011. – No 1 (48). – С. 252-256.

Buneeva M.V.

Senior lecturer

*Lipetsk Institute of Cooperatives (Branch) Autonomous Nonprofit Organization
Higher Education "University Belgorod Cooperation, Economics and Law", Russia*

MECHANISM OF INFLUENCE OF CONSUMPTION ON THE LEVEL OF LIVING OF THE POPULATION

Бунеева М.В.

старший преподаватель

*Липецкий институт кооперации (филиал) Автономной некоммерческой организации
высшего образования «Белгородский университет кооперации, экономики и права», Россия*

МЕХАНІЗМ ВЛИЯНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

The article discusses the mechanism of the effect of consumption on the level of living of the population in the logical interconnections of economic phenomena.

Keywords: *quality of life, the mechanism of influence, consumption, consumption pattern.*

В статье рассматривается механизм влияния потребления на уровень жизни населения в логической взаимосвязи экономических явлений.

Ключевые слова: *уровень жизни, механизм влияния, потребление, модель потребления.*

В сравнении с теоретическим познанием сущности экономического явления, познание процесса, в который вовлечено одновременно несколько явлений, и, особенно, познание механизма реализации процесса отличается особой сложностью. Для нашего исследования, предметом которого определен процесс влияния потребления на уровень жизни населения,

это означает, что механизм реализации указанного процесса будет иметь должное теоретическое обоснование в том случае, если он будет раскрыт в контексте действия экономических законов, с учетом положений экономических теорий, дающих понимание природы взаимосвязи потребления и уровня жизни населения. В таком аспекте исследования учет экономических законов обеспечит познание действия механизма влияния потребления на уровень жизни населения, а использование экономических теорий – познание сути данного механизма.

В нашей работе мы придерживаемся общепринятого понимания механизма как последовательности состояний, процессов, определяющих собой какое-нибудь действие, явление; системы, устройства, определяющего порядок какого-нибудь вида деятельности [3, с. 401].

Соответственно этому механизм влияния потребления на уровень жизни населения, отражающий последовательность реализации исследуемого процесса, схематично можно представить следующим образом (рис. 1).

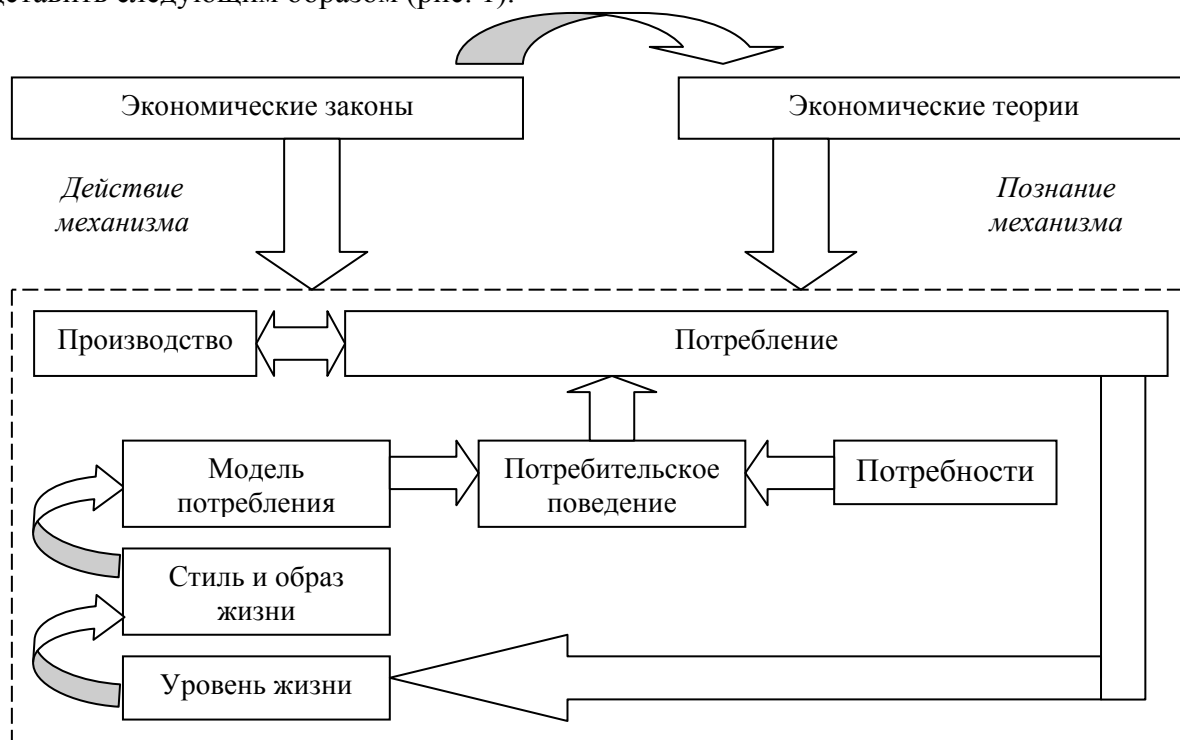


Рис. 1. Схема логической взаимосвязи экономических явлений, раскрывающих сущность механизма влияния потребления на уровень жизни населения

Из рисунка следует, что экономические законы и экономические теории выступают в качестве своеобразной надстройки, вынесены нами за пределы звеньев механизма влияния потребления на уровень жизни населения (обведенного пунктирной линией). В данном случае мы считаем это целесообразным с учетом объективного характера законов и теорий, неподверженности индивидуальным особенностям потребления или модели поведения потребителя, соответствующей уровню, стилю и образу его жизни.

Известно, что экономические теории, объясняющие различные аспекты познания взаимосвязи потребления с уровнем жизни населения, сформировались на основе установления экономических законов. Данная взаимосвязь была раскрыта в предыдущем параграфе диссертационной работы и в нашем исследовании рассматривается как сущностное условие функционирования механизма влияния потребления на уровень жизни населения. Отсюда связь экономических законов и экономических теорий предстает как причинно-следственная.

Согласно энциклопедическим источникам, основными экономическими законами являются законы наиболее полного удовлетворения потребностей общества, постоянного возвышения потребностей, необходимости постоянного увеличения производства

материальных благ с учетом возрастающих и меняющихся потребностей общества, рационального использования ресурсов в условиях их ограниченности, цикличности развития производства [1,2,4].

Наряду с названными экономическими законами, действие механизма влияния потребления на уровень жизни населения происходит в соответствии с законами, относимыми к категории «специфических», свойственных рыночному экономическому укладу, а именно, законов соотношения спроса и предложения, роли государства в регулировании экономики (ее рыночного механизма и развития бюджетной сферы), обеспечения сбалансированности рыночного механизма хозяйствования, системы государственного регулирования экономики и развития ее корпоративного сектора. Из всего перечня экономических законов, прямо или опосредовано связанных с механизмом влияния потребления на уровень жизни населения, главным, на наш взгляд, является закон возвышения потребностей, гласящий о том, что потребности динамичны, на базе удовлетворенных потребностей возникают новые потребности, более высокие и более разнообразные.

Объективный характер закона возвышения потребностей, как и любого другого экономического закона, обусловлен тем, что материальной основой жизнедеятельности людей является их непрерывный обмен веществ с природой; они не могут прекратить потребление как важнейший компонент этого обмена, а поэтому не могут по своему усмотрению прекратить производство, не могут произвольно манипулировать объемами и видами производства [4, с. 765]. Этот тезис в полной мере отвечает воспроизводственной теории, согласно которой потребление выступает завершающей фазой воспроизводственного цикла «производство – распределение – обмен – потребление». Вместе с тем, это не означает подчиненности потребления производству. Напротив, потребление является целью и мотивом производства, определяя его масштабы, ассортимент товаров, номенклатуру услуг и т.п.

Причинно-следственная связь между потреблением и производством объясняется главной движущей силой экономического развития, т.е. развитием потребностей, обусловливаемым развитием производства, которое, в свою очередь, вызывает соответствующие потребности населения в конкретных продуктах и их потреблении. Поэтому положение о том, что общий уровень потребления в той или иной стране, в ту или иную историческую эпоху определяется уровнем развития производительных сил, достигнутым уровнем и качеством жизни [1, с. 483] приобрело характер своеобразной «догмы», не оспариваемой исследователями. Объективное действие закона возвышения потребностей привело к выделению в экономике самостоятельной функции потребления, устанавливающей зависимость между потребительскими расходами и всеми факторами, влияющими на потребление [4, с. 450].

На основе проведенного анализа определений понятия «потребление» следует, что исследователи практически единодушны в трактовке потребления как способа удовлетворения потребностей человека или производства, с указанием на то, что потребление выступает завершающей стадией процесса воспроизводства создаваемых обществом благ. Поскольку факторы формирования потребления имеют определенные отличия в зависимости от его субъекта, назначения, структуры, это закономерно сопровождается разработкой различных вариантов классификаций видов потребления.

В нашем исследовании речь идет о такой разновидности потребления, как «конечное», обеспечивающее удовлетворение потребностей человека в благах, количество и состав которых определяется его уровнем жизни. Соответственно этому положению процесс потребления товара (услуги), т.е. блага, можно представить в виде следующей схемы (рис. 2).

Из рисунка следует, что базисом для потребления как такового выступает осознание потребности, определяемой Новой экономической энциклопедией как «нужда в чем-либо объективно необходимом для поддержания, жизнедеятельности и развития организма,

человеческой личности, семьи, социальной группы, общества в целом; внутренний побудитель активности» [4, с. 450].

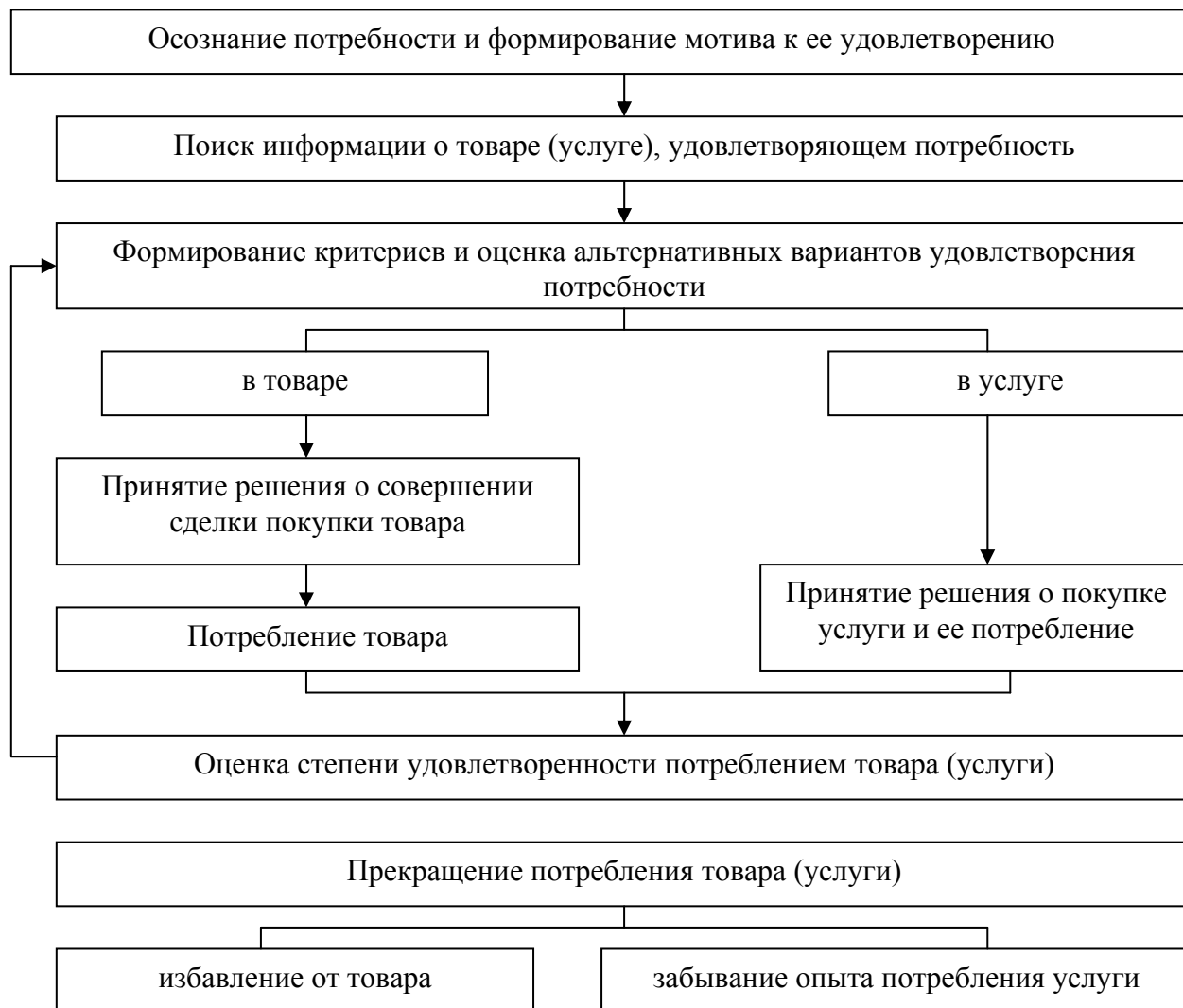


Рис. 2. Принципиальная схема процесса потребления товара (услуги)

Приведенное определение ценно для нашего исследования тем, что акцентирует внимание, во-первых, на связи потребностей с жизнедеятельностью, а во-вторых – на синонимичности потребностей и внутреннего побудителя активности, а следовательно – на взаимосвязи с потребительским поведением как следствием фактической реализации потребностей.

В порядке обобщения выше изложенного заметим, что в нашем представлении механизма влияния потребления на уровень жизни населения связь между явлениями – звеньями механизма имеет циклический, замкнутый характер. Это обосновывается невозможностью полного удовлетворения потребностей человека в силу действия экономического закона возвышения потребностей. Появление новых, более высоких потребностей является закономерным следствием повышения уровня жизни, в свою очередь, порождающего новые мотивы потребительского поведения и такой же новый уровень потребления благ, адекватных возникновению новых потребностей.

Литература:

1. Большая экономическая энциклопедия / [Текст]. – М.: ЭКСМО, 2007. – 816 с.
2. Бунеева, М.В. Теоретические подходы к содержанию отдельных составов измерителей уровня жизни населения // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – №2 (54). – 2015
3. Краткий экономический словарь [Текст] / Под ред. А.Н. Азрилияна. - 3-е изд. – М.: Институт новой экономики, 2005. – 1088 с.

4. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. [Текст] / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – VI, 810 с.

Buneeva R.I.

Doctor of Economic Sciences, Professor

*Lipetsk Institute of Cooperatives (Branch) Autonomous Nonprofit Organization
Higher Education "University Belgorod Cooperation, Economics and Law", Russia*

DESIGNING ORGANIZATIONAL PROCESSES ECONOMIC MECHANISM OF FUNCTIONING OF CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS

Бунеева Р.И.

д.э.н., профессор

*Липецкий институт кооперации (филиал) Автономной некоммерческой организации
высшего образования «Белгородский университет кооперации, экономики и права», Россия*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

The article discusses the formats used in the implementation of the design procedure of the organizational economic mechanism of functioning of consumer cooperation organizations.

Key words: *economic mechanism of functioning, design, institutional processes.*

В статье рассмотрены форматы, используемые при реализации процедуры проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации.

Ключевые слова: *экономический механизм функционирования, проектирование, организационные процессы.*

Любая система, в том числе и экономический механизм, характеризуется дуальностью процессного представления. С одной стороны, система является результатом процесса ее организации. С другой стороны, система создает оптимальные (эффективные) условия осуществления организационных процессов, проектирование которых обеспечивает целенаправленную реализацию комплексной процедуры с конкретизацией составляющих ее операций, ресурсного обеспечения (форматов проектирования), инструментов и направлений оптимизации организационных процессов.

Отсюда очевидно, что задача проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации требует структуризации этих процессов по сферам их реализации в экономическом механизме.

Таковыми сферами, на наш взгляд, являющимися ключевыми для экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации, мы определяем коммуникации, управление, экономику, соответственно чему организационные процессы экономического механизма объединяем в три крупных группы: коммуникационные, административные, хозяйственные.

Состав коммуникационных процессов в данном случае представлен организационными взаимосвязями подсистем экономического механизма и функциональных специалистов, формализуемыми организационной структурой, иерархией управленческих уровней и звеньев, а также системой социальных контактов организации потребительской кооперации с субъектами внешней институциональной среды, сельским социумом и целевой аудиторией потребителей.

Разнообразие коммуникационных процессов, присущее организации потребительской кооперации, готовность к расширению сотрудничества с заинтересованными в ее деятельности субъектами, определяют «открытый» коммуникационный характер экономического механизма, «прозрачность» принципов его формирования и функционирования, а в целом – доступность информации о деятельности организации, ее миссии и стратегических направлениях развития.

Административные процессы экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации, по сути, представлены совокупностью управленческих действий, ориентированных на регулирование трудового поведения работников и его изменение в случае нарушения регламентов трудовой деятельности, а также на повышение экономической активности участников организации (пайщиков, обслуживаемого сельского населения, участвующего в экономических отношениях с организацией).

Управленческие действия в данном случае не сводятся только к функциональной деятельности профессионального аппарата управления организацией потребительской кооперации, рассматриваются нами шире, с участием деятельности органов общественного самоуправления пайщиков.

Хозяйственные процессы экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации раскрывают сущностную специфику ее социально-экономической деятельности, содержание труда работников, в процессе которого происходит преобразование индивидуальных продуктов труда в результаты коллективной трудовой деятельности.

Иными словами, хозяйственные процессы определяют систему трудовых и социальных отношений работников, пайщиков, сельского населения, принимающих участие в деятельности организации, раскрываемых содержанием элементов трудовой деятельности (приемов, действий, движений, операций, процедур, технологий), объединенных общим содержанием труда и направленных на достижение необходимого организации результата.

Тем самым организация хозяйственных процессов выступает исходной основой для функционирования экономического механизма, придания ему «деятельностного» характера, обеспечивающего преобразование предметов труда в результаты труда.

Очевидно, что сбалансированность, взаимосвязь и единая целевая направленность осуществления коммуникационных, административных и хозяйственных процессов выступают необходимыми условиями обеспечения целостности экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации и возможности проектирования его организационных процессов.

Реализация данных условий требует выбора соответствующей методологической основы проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации.

В предлагаемом нами алгоритме методологической основой является концепция статистического управления процессами, выбор которой можно обосновать следующими положениями.

В логике разработчика концепции (У.Э. Деминга), объектом организационного анализа и управления должны быть не наборы пространственно изолированных друг от друга различных видов работ, а их технологические совокупности, именуемые процессами, в которых представлены как результаты исполнения отдельных операций, так и сопрягаемые продукты индивидуального труда [3].

Концепция статистического управления процессами наполняет процесс проектирования организационным содержанием, объясняет необходимость перехода от вертикальных к горизонтальным структурам управления организацией, от узкой специализации труда к его многофункциональности, созданию процессно-ориентированной организации.

Целевое назначение деятельности организации в рамках концепции статистического управления процессами трансформируется от решения чисто хозяйственных задач к комплексному удовлетворению социально-экономических интересов потребителей результатов этой деятельности.

Применительно к проектированию организационных процессов экономического механизма это означает, что алгоритмизация данной процедуры обеспечит выявление и устранение различного рода отклонений в функционировании экономического механизма,

предупреждение нарушения его устойчивости посредством принятия своевременных управленческих решений.

Тем самым процедурное представление организационных процессов экономического механизма создаст основу для повышения эффективности деятельности организации во всех областях проявления эффекта: устойчивого экономического роста организации; повышения качества производимых (реализуемых) товаров, работ, услуг; снижения затрат на производство (реализацию); повышения эффективности использования ресурсов; оптимизации видов и направлений деятельности и т.д.

Очевидно, что применительно к организационным процессам экономического механизма функционирования организации как объекту проектирования, каждому из этих форматов характерна определенная последовательность операций, в обобщенном виде представленных в таблице 1.

Таблица 1

Последовательность операций проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации, задаваемая форматом проектирования

Форматы проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации			
линейный	функциональный	процессный	инновационный
Последовательность операций проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации			
1) определение иерархических уровней структурного построения организации; 2) установление соподчиненности уровней управления; 3) выделение областей линейного взаимодействия структурных подразделений и исполняемых ими функций; 4) построение линейной структуры экономического механизма	1) определение функций и их представление в виде «свернутых» процессов; 2) выделение процессов, обеспечивающих исполнение функций; 3) установление связей между функциями и подфункциями, составляющими процессы; 4) построение функциональной структуры экономического механизма	1) определение ключевых бизнес-процессов экономического механизма; 2) декомпозиция бизнес-процессов по функциям; 3) моделирование процессов по принципу «сверху вниз»; 4) построение процессно-ориентированной структуры экономического механизма	1) определение проблем экономического механизма и их представление в виде проектов; 2) перепроектирование организационной структуры вокруг реализуемых проектов; 3) описание процессов и процедур на уровне каждого проекта; 4) описание порядка исполнения проектов на основе выделения субпроектов и функций; 5) построение общей корпоративной архитектуры экономического механизма

По нашему мнению, в целях проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации приемлемы все четыре охарактеризованных формата проектирования:

- первые два – линейный и функциональный – для обеспечения устойчивости функционирования экономического механизма с учетом его современного проблемного состояния;

- вторые два – процессный и инновационный – для совершенствования экономического механизма с учетом направлений его развития в стратегической перспективе.

Выбор формата проектирования, по нашему мнению, будет являться строго индивидуальным для каждой организации потребительской кооперации, что обуславливается спецификой ее функционирования. Но при этом процедура проектирования

организационных процессов экономического механизма, на наш взгляд, для всех организаций потребительской кооперации должна быть типовой, что можно объяснить едиными принципами построения системы кооперативного хозяйства и требованием соблюдения кооперативной идентичности.

Как известно, любая организационная процедура может быть представлена в виде модели, схемы взаимосвязи, взаимодействий подразделений, функциональных специалистов, процессов централизации и децентрализации, делегирования полномочий в сочетании с ответственностью и отношениями управления, экономических процессов в сочетании с их ресурсным обеспечением, а также многих других объектов организационного проектирования.

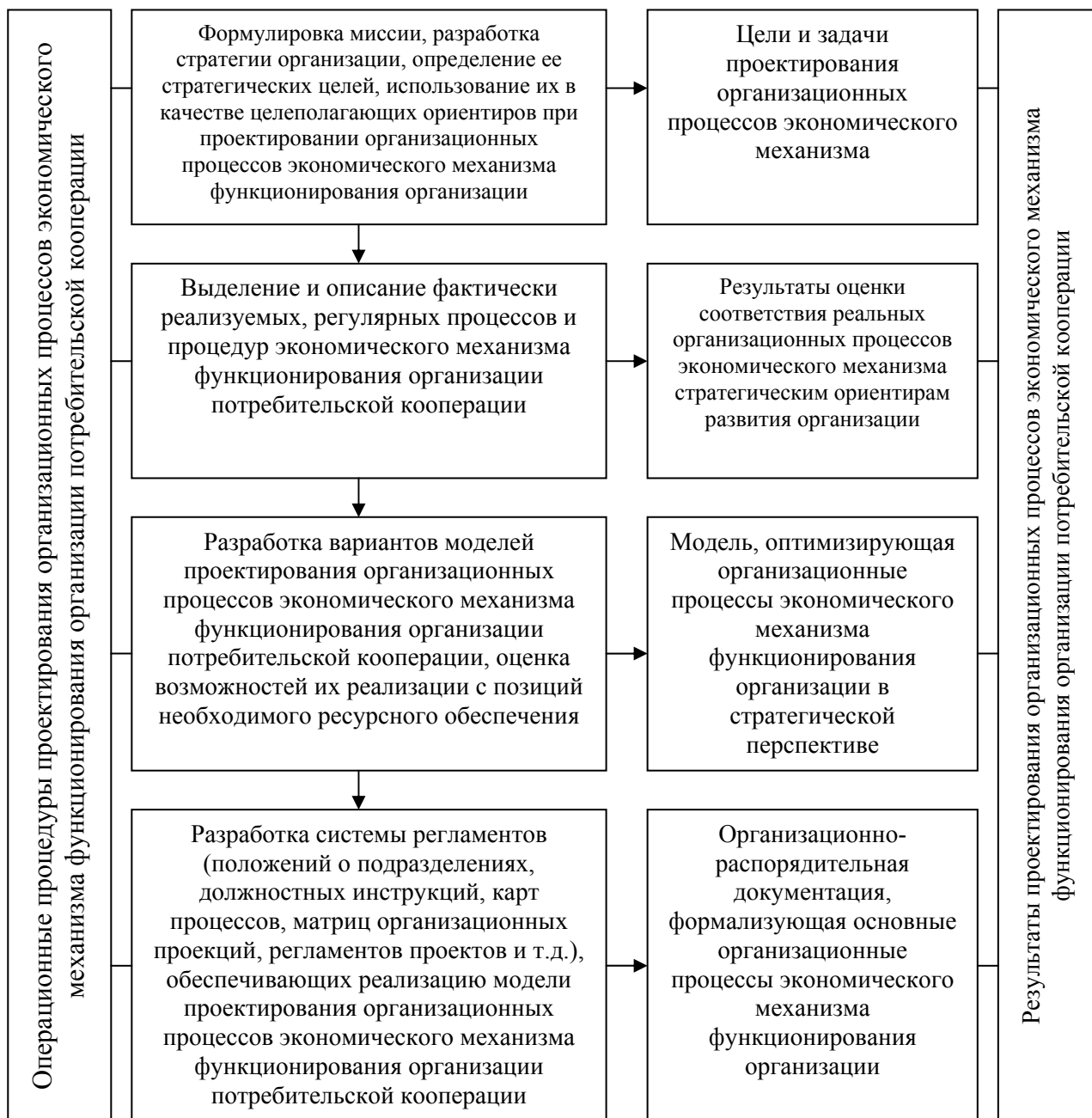


Рис. 1. Последовательность процедуры проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации

Организационное проектирование позволяет представить систему (т.е. экономический механизм) не в виде простого множества элементов, взаимосвязанных отношениями и

взаимодействиями, а в виде принципиальной структурной целостности элементов и подсистем, концептуально взаимодействующих друг с другом в рамках общей целевой направленности развития.

Приоритетным для теории и практики объектом организационного проектирования, как выявлено нами при изучении существующих подходов, является проектирование организационной структуры. Но даже в этом процессе у исследователей не существует четкого представления слагаемых стадий процедуры проектирования.

Например, Мильнер Б.З. выделяет в процессе проектирования организационной структуры стадии формирования общей структурной схемы аппарата управления, разработку состава основных подразделений и связей между ними, регламентацию организационной структуры [4]; Иванова И.А. – постановку целей и задач, определение состава и взаимосвязи подразделений и основных процессов организации, ресурсное обеспечение деятельности подразделений, разработку регламентирующих положений, когда в организационно-распорядительной документации закрепляются основные процессы и методы функционирования и управления структурой организации [2].

Приведенные примеры представления процедуры проектирования организационной структуры показывают, что они предназначены для проектирования организационной структуры управления, но не для организационных процессов, которые являются существенно более широкими в сравнении с формализуемыми в виде структуры управленческими процессами.

Кроме того, экономика организации, развитие которой должно обеспечиваться усовершенствованным экономическим механизмом ее функционирования, в подобных представлениях организационного проектирования «остаётся за кадром», в то время как цели проектирования организационных структур должны быть адекватными экономическому состоянию организации и стратегическим направлениям ее экономического развития.

В нашем представлении последовательность процедуры проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации, отвечающая решению названной задачи, имеет следующий вид (рис. 1).

Мы считаем, что реализация предлагаемой процедуры проектирования организационных процессов экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации будет способствовать упорядочению операций и действий, составляющих исследуемый процесс, а в конечном счете, - обеспечению согласованного взаимодействия организационных процессов.

Литература:

1. Бунеева, Р.И. Стратегия экономической устойчивости функционирования организации потребительской кооперации //Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права № 2 (54). – 2015.- с.397-401
2. Иванова И.А. Формирование методологии организационного проектирования. – М.: ГУУ, 2008. – 160 с.
3. Деминг Э.У. Выход из кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. Мильнер Б.З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 336 с.

Esetova A. M.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Graduate student

Hajiyeva M.I.

graduate student

Dagestan State Technical University, Russia

ASSESSMENT OF INVENTORIES AS THE BASIS BUDGET NORMALIZATION AND PRICING IN CONSTRUCTION

Эсетова А.М.

д.э.н., профессор

Гаджиева М.И.

аспирант

Дагестанский государственный технический университет, Россия

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ КАК ОСНОВА СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

The choice of method of inventory valuation, depending on numerous factors, characterizing the operating conditions of a construction company, and contributing to the solution of the estimated valuation and pricing problems.

Key words: *building production, inventory, assessment, cost.*

Обоснован выбор метода оценки производственных запасов, зависящий от множества факторов, характеризующих условия функционирования строительной организации, и способствующий решению задач сметного нормирования и ценообразования.

Ключевые слова: *строительное производство, производственные запасы, оценка, стоимость.*

С целью определения затрат по возведению объектов, их ремонта и реконструкции в строительстве применяется сметное нормирование, лежащее в основе ценообразования строительной продукции. Действующим законодательством РФ строительным организациям предоставлена возможность выбора методов оценки производственных запасов при их поступлении и использовании в производстве. От выбора данных методов в немалой степени зависит правильность сметного нормирования и, соответственно, ценообразования [1].

Так, затраты на приобретение материально-производственных запасов меняются в результате колебания цен на материальные ресурсы, в связи с чем один и тот же вид строительного материала может иметь различную себестоимость в зависимости от срока его закупки. В условиях большого количества запасов трудно определить фактическую себестоимость материалов, уже находящихся в производстве, и материалов, еще остающихся на складе. Для решения данной проблемы мы предлагаем использовать методический подход к оценке оборотных средств, согласно которому, последовательность поступления запасов в производство трактуется не как поток физических единиц материалов, а как движение их стоимостей. В соответствии с этим нами исследованы, обобщены и систематизированы следующие методы оценки производственных запасов: по себестоимости первых по времени приобретения запасов (метод ФИФО); по себестоимости последних по времени приобретения запасов (метод ЛИФО); по себестоимости единицы запасов; по средней себестоимости [2].

Обоснованность выбора метода оценки производственных запасов зависит от множества факторов, характеризующих условия функционирования строительного предприятия, а также задач, которые оно ставит перед собой в области сметного нормирования. Между датой приобретения материальных ресурсов и датой реализации выполненных работ проходит время производственного цикла. Очевидно, что чем больше времени «консервируются» материальные ресурсы, тем дешевле они на дату реализации выполненных работ по сравнению с ценами на аналогичные ресурсы на эту же дату.

При восстановлении того же физического объема ресурсов на дату оплаты предыдущих в стоимости выполненных работ потребуется большая сумма денежных

средств, так как рост стоимости материалов адекватен темпам инфляции. Восстановить физический объем материальных ресурсов в прежних размерах можно, оплатив его из сверхприбыли. Таким образом, всю остающуюся в распоряжении прибыль организация направляет не на развитие, инвестиции, а на поддержание простого воспроизводства. По нашему мнению, уменьшить сверхприбыль позволит учет в себестоимости выполненных работ материальных ресурсов по восстановительной стоимости (цене замещения), для определения которой необходимо индексирование оборотных средств. Причем подход к индексации оборотных средств должен быть избирательным: если организация признана банкротом и прекращает существование, проблема индексирования отпадает. Она актуальна лишь для тех предприятий, которые имеют перспективу успешной деятельности.

Затраты на приобретение производственных запасов меняются в результате колебания цен на материальные ресурсы, в связи с чем, один и тот же вид материала может иметь различную себестоимость в зависимости от срока его закупки. В условиях большого количества запасов трудно определить фактическую себестоимость материалов, уже находящихся в производстве, и материалов, еще остающихся на складе. Для решения данной проблемы в учете используется допущение, согласно которому последовательность поступления запасов в производство трактуется не как поток физических единиц материалов, а как движение их стоимостей [3, 5]. В соответствии с этим допущением фактическая себестоимость при их списании на себестоимость строительных работ определяется следующими методами:

- по себестоимости первых по времени приобретения запасов (метод ФИФО);
- по себестоимости последних по времени приобретения запасов (метод ЛИФО);
- по средней себестоимости;
- по себестоимости единицы запасов.

При использовании метода ФИФО предполагается, что запасы, приобретенные первыми, расходуются также в первую очередь, т.е. ресурсы, первыми поступающие в производство, должны быть оценены по себестоимости первых по времени закупок с учетом стоимости ресурсов, числящихся на начало отчетного периода. Оценка материалов, находящихся в запасе (на складе) на конец отчетного периода, производится по фактической себестоимости последних по времени закупок.

При использовании метода ЛИФО предполагается, что запасы, приобретенные в последнюю очередь, расходуются в первую очередь, т.е. ресурсы, первыми поступающие в производство, должны быть оценены по себестоимости последних по времени закупок. Оценка материальных ресурсов, находящихся в запасе (на складе) на конец отчетного периода, производится по фактической себестоимости ранних по времени закупок.

По себестоимости единицы запасов удобнее вести учет материалов, расходуемых на производство работ, в тех строительных организациях, которые:

- имеют незначительную номенклатуру материалов, причем большая часть их расходуется на производство в течение того отчетного периода, в котором были приобретены (практически не имеют остатков материалов);
- не пользуются централизованными складами для хранения материалов;
- не пользуются собственным автомобильным транспортом для доставки материалов от поставщиков или со складов на объекты строительства.

В настоящее время таким условиям удовлетворяют небольшие строительные организации, выполняющие ремонтные, отделочные, электромонтажные и некоторые другие работы.

Суть метода «по себестоимости единицы запасов» состоит в том, что себестоимость единицы материала, списываемой на строительные работы, равна цене единицы материала, уплаченной поставщику.

Списание стоимости материалов на производство работ по методу себестоимости каждой единицы закупаемых материалов удобнее вести при соблюдении следующих условий:

- материалы каждого вида приобретаются по одной цене в течение отчетного периода;
- материалы приобретаются у поставщиков с условием их доставки транспортом поставщика на объекты строительства с включением стоимости доставки в цену приобретения материалов;
- в течение отчетного периода все приобретенные материалы расходуются на выполнение работ или их остаток незначителен и не представляет трудностей для учета.

При невозможности соблюдения перечисленных выше условий данный метод не позволяет вести достоверный учет затрат по отдельным объектам строительства или вызывает необходимость применения дополнительных трудоемких расчетов для определения стоимости каждой единицы закупаемых и списываемых на производство материалов.

Обоснованный выбор метода учета расхода материалов на производство строительных работ зависит от множества факторов, характеризующих условия функционирования строительной организации, а также задач, которые она ставит перед собой в области ценообразования [4].

Метод ЛИФО позволяет лучше адаптироваться к условиям инфляции и иметь при прочих равных условиях в качестве себестоимости более или менее адекватный реальным рыночным условиям источник простого воспроизводства (как отмечалось ранее, данный метод завышает себестоимость строительных работ и занижает стоимость остатков материалов в балансе).

Метод ФИФО (занижает себестоимость работ и завышает стоимость остатков материалов в балансе) также реален для применения в условиях инфляции. Его могут успешно использовать в своей учетной практике те организации, которые полностью или в какой-то части имеют льготы по налогу на прибыль и ставят задачу финансирования собственного развития.

В отличие от метода ФИФО метод ЛИФО обеспечивает увязку текущих доходов и расходов (принцип соответствия), занижает получаемую прибыль, обеспечивает уменьшение налоговых платежей. Ещё одним фактором, обуславливающим выбор того или иного метода учета расхода материалов, является прогноз тенденций изменения цен на материальные ресурсы.

В случае если предполагается рост цен на материальные ресурсы, применяемые при выполнении строительных работ, целесообразнее использовать (с точки зрения минимизации налоговых платежей) метод ЛИФО: на себестоимость будут списываться материалы по ценам последних по времени закупок (по самым высоким ценам), а остаток материалов на складе будет оцениваться по ценам более ранних закупок (по более низким ценам).

В случае если цены на материальные ресурсы будут снижаться, выгоднее использовать метод ФИФО: на себестоимость будут отнесены материалы первых по времени закупок (по более высоким ценам), а остаток материалов на складе будет оценен по ценам последних по времени закупок (по более низким ценам).

Если же сделать прогноз относительно динамики цен на материальные ресурсы не представляется возможным или организация применяет материалы широкой номенклатуры, динамика цен на которые имеет разнонаправленный характер (на одни виды материальных ресурсов цены растут, а на другие — снижаются), оптимальным может стать использование метода средней себестоимости. Вместе с тем, организации иногда отказываются от использования метода ЛИФО с целью отразить в отчетности более высокую прибыль даже в ущерб налоговым преимуществам, так как невысокий финансовый результат деятельности может оказать негативное влияние на положение ее (организации) на финансовом рынке. Одним из основных показателей, влияющих на котировку ценных бумаг предприятия, является показатель чистой прибыли на одну акцию в обращении. Посредством подобных индикаторов финансовый рынок как бы «обязывает» строительные организации иметь определенный уровень прибыли.

В большинстве строительных организаций расходы на материалы составляют 50-80% общих издержек производства. Это означает, что организация имеет возможность увеличить прибыль в основном только за счет снижения затрат на приобретаемые материальные ресурсы. Отсюда становится очевидной важность эффективного управления запасами, определения оптимального уровня вложения средств в производственные запасы, а значит и ценообразования [5].

На наш взгляд, имеются две возможности для осуществления закупок материалов: приобретение больших количеств материалов через большие промежутки времени и закупка малых количеств ресурсов через небольшие промежутки времени.

В первом случае строительная организация имеет, как правило, скидки на приобретаемые материалы, уменьшает расходы на доставку, достигает высокого уровня надежности обеспечения производства материальными ресурсами. Вместе с тем организация несет значительные расходы на хранение запасов и подвергает себя риску морального износа и ухудшения характеристик запасов. Во втором случае (более частых закупок) отмеченные выше преимущества и негативные моменты меняются на, противоположные.

Две противоречивые тенденции в обеспечении материальными ресурсами находят свое отражение в характере изменения затрат на приобретение и хранение материалов.

Таким образом, фактором, обуславливающим выбор того или иного метода оценки производственных запасов, является прогноз тенденций изменения цен на материальные ресурсы. В случае если предполагается рост цен на материальные ресурсы, применяемые при выполнении строительных работ, целесообразнее использовать (с точки зрения минимизации налоговых платежей) метод ЛИФО: на себестоимость будут списываться материалы по ценам последних по времени закупок (по самым высоким ценам), а остаток материалов на складе будет оцениваться по ценам более ранних закупок (по более низким ценам). В случае если цены на материальные ресурсы будут снижаться, выгоднее использовать метод ФИФО: на себестоимость будет отнесена стоимость материалов первых по времени закупок (по более высоким ценам), а остаток материалов на складе будет оценен по ценам последних по времени закупок (по более низким ценам).

Если же сделать прогноз относительно динамики цен на материальные ресурсы не представляется возможным или строительная организация применяет материалы широкой номенклатуры, динамика цен на которые имеет разнонаправленный характер (на одни виды материальных ресурсов цены растут, а на другие — снижаются), оптимальным может стать использование метода средней себестоимости.

Литература:

1. Ананькина Е.А., Данилочкина С.В. и др. Контроллинг как инструмент управления предприятием. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
2. Баркалов С.А., Руссман И.Б., Бакунец О.Н. Распределение средств в строительной организации//Экономика строительства, 2000. № 10
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: - Киев.: Ника-Центр Эльга, 2001.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512с.
5. Косорученко Т.В. Функциональная диагностика деятельности строительных организаций// Экономика строительства. – 2002 №5, 37-45.
6. Эсетова А.М. Эльдаров Э.М., Тагиров М.Т., Омаров О.А.Повышение эффективности управления оборотными средствами строительного предприятия Махачкала : Формат, 2006. – 107 с.

Gudz Y. F.

the first research degree (PhD),

Associate professor of

SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

FORMATION ECONOMIC POTENTIAL PROCESSING ENTERPRISES OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX IN UKRAINE

Гудзь Ю. Ф.

кандидат економічних наук, докторант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

The article formulates the basic categorical apparatus methodology of the study of organizational and economic basis of the formation of the economic potential of agribusiness processing companies. The article says about the theoretical aspects of formation and use of the economic potential of the enterprise. Identified and justified by the factors influencing the formation and use of production, labor and financial capacity of the processing enterprises.

Keywords: *the economic potential of the enterprise, enterprise of agribusiness processing, factors of the influence, resources, capacity building.*

У статті сформульовано основний категорійний апарат методології дослідження організаційно-економічних засад формування економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Проаналізовано теоретичні аспекти формування і використання економічного потенціалу підприємства. Виявлені та обґрунтовані фактори, що впливають на формування і використання виробничого, трудового та фінансового потенціалу переробних підприємств.

Ключові слова: *економічний потенціал підприємства, переробні підприємства АПК, фактори впливу, ресурси, формування потенціалу*

Аналіз існуючих досліджень щодо діяльності переробних підприємств дозволяє зробити висновок, що найактуальнішою і невирішеною проблемою для них є проблема формування та інноваційного розвитку економічного потенціалу. З усіх наявних ресурсів, що використовує АПК, а це земля, праця, капітал і підприємництво, найнижча віддача спостерігається саме з ресурсу праця, що пояснюється низькою кваліфікацією технічних працівників й менеджерів. Підвищення ефективності управління переробним підприємством, можливе лише шляхом забезпечення відповідного рівня кваліфікації менеджерів та удосконалення самої системи управління. Тому, дослідження теоретичних основ управлінських процесів формування та використання економічного потенціалу на переробних підприємствах АПК є однією з невирішених частин наукової проблеми.

Необхідною умовою досягнення цілей переробними підприємствами АПК є максимально повне використання їх існуючих потенційних можливостей. Ці можливості в економічній науці називають економічним потенціалом. Узагальнення підходів та аспектів до дослідження та розуміння сутності категорії «економічний потенціал», яке зроблене сучасними науковцями та дослідниками, викликане необхідністю структурування безлічі існуючих на сучасний момент визначень цього поняття. Економічний потенціал підприємства є елементом економічної системи, в якій з погляду системного підходу до її змісту відображається сукупність усіх видів господарської діяльності людей у процесі їх взаємодії.

Суттєвий внесок у розвиток теорії потенціалів зробили роботи українського науковця І.М. Репіної. Під потенціалом І.М. Репіна розуміє «...сукупність ресурсів (виробничих, інвестиційних, технологічних, кадрових, фінансових, наукових і т.ін.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства» [1, с. 265].

Н.С. Краснокутська [2, с. 54] пояснює потенціал з іншої точки зору: «можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів». Взагалі потенціал розглядають також як здатність до

певних дій (визначати, формувати, задовольняти, функціонувати чи досягати) [3, с. 40]. Відрізняється від розглянутих вище визначення дослідниці Гречан А.П., згідно з яким потенціал підприємства «об'єднує в собі як просторові, так і часові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин: він відображає минуле, а саме сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення, і таких, що зумовлюють до її функціонування та розвитку в майбутньому, за допомогою сучасних можливостей» [4, с. 40].

Економічний потенціал підприємства доцільно розуміти як сукупність наявних ресурсів та можливостей їх трансформувати, щоб досягти економічних вигод. Пропонується виділити такі елементи економічного потенціалу підприємства: трудовий, виробничий, фінансовий, інноваційний та інформаційний потенціали. Інша група вчених (Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов) категорію «потенціал підприємства» характеризують як сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [5].

Здійснений теоретичний аналіз наукових досліджень дозволяє обґрунтувати необхідність концентрації подальшого дослідження на трьох головних складових економічного потенціалу переробного підприємства: виробничому, трудовому і фінансовому. Різноманіття підходів до вибору показників, що характеризують складові економічного потенціалу, пояснюється відсутністю єдності думок з питання їх класифікації. Інакше кажучи, це різноманіття викликане, головним чином, відсутністю єдиного підходу до розробки класифікаційної схеми показників економічного потенціалу, зокрема - відсутністю методологічної єдності ознак класифікації.

Характеризуючи в цілому групування показників економічного потенціалу переробних підприємств АПК, можна відзначити, що практично всі вони охоплюють різне число показників з різним ступенем їх деталізації. Причому, показники, об'єднані в групи для характеристики тієї або іншої складової економічного потенціалу, не завжди відповідають їх змісту. Таким чином, наукова систематизація показників, що описують стан елементів потенціалу, в даний час відсутня. Очевидно, що розробка стрункої науково обґрунтованої класифікації показників за елементами економічного потенціалу, повинна здійснюватися на основі певних вимог до підбору і обґрунтування показників. Отже, завдання полягає у виявленні основних принципів, яким повинна відповідати класифікаційна система показників, що характеризують елементи потенціалу. Під класифікацією розуміється логічна операція, пов'язана з діленням сукупності явищ, понять або будь-якої безлічі об'єктів на відособлені і однорідні групи, виявлені за загальними ознаками.

Таким чином, класифікація повинна забезпечувати, в першу чергу, можливість упорядкувати і систематизувати показники для отримання як найповнішої характеристики кожною складовою економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

При розробці груп показників економічного потенціалу основне завдання - систематизація наявних тих, що використовуються в статистичній звітності і запропоновані дослідниками показників, правильна їх оцінка, вибір основних показників і чітке визначення місця кожного з них в загальній системі показників оцінювання потенціалу переробних підприємств АПК.

Розробка логічно стрункої класифікації показників для характеристики складових економічного потенціалу припускає як першочергове завдання - визначення класифікаційних ознак. Зважаючи на той факт, що як в теорії, так і на практиці відсутні науково-обґрунтовані класифікаційні системи показників економічного потенціалу, ми визнали можливим використовувати наступний підхід до розробки класифікації показників. У основу класифікації показників економічного потенціалу переробних підприємств АПК потрібно покласти такі ознаки, як рівень суттєвості, ступінь впливу на результати діяльності, ступінь диференціації; форма інформаційного забезпечення, можливість вимірювання, форма виразу показників.

Формування та раціональне використання економічного потенціалу в АПК відбувається під впливом системи чинників, серед яких найважливішим є науково обґрунтована політика забезпечення конкурентоспроможності виробників. Економічний потенціал переробних підприємств АПК є результатом відповідного науково-технічного розвитку; він виступає базовою передумовою подальшого ефективного розвитку в ланцюгу держава – регіон – підприємство. Ми пропонуємо виділити такі складові економічного потенціалу переробних підприємств АПК: виробничий, трудовий, фінансовий та організаційно-управлінський потенціали, перші три з яких за поєднаним ресурсно-функціональним підходом є об'єктивними елементами, а четвертий – відповідно суб'єктивним.

Важливим аспектом діяльності переробних підприємств є їх можливості щодо забезпечення необхідної якості переробленої сільськогосподарської та виробленої харчової продукції. Вихід вітчизняних підприємств на ринки ЄС вимагає дотримання певних стандартів якості продукції. На жаль, таких стандартів досить важко дотримуватися невеликим і дрібним сільськогосподарським виробникам й переробним підприємствам, виключаючи домогосподарства населення, частка яких у виробництві окремих видів продукції сягає 70-90%. Завдяки можливості застосуванню новітніх технологій у виробництві та переробці продукції, можливостей контролю за дотриманням технології на всіх її етапах, запровадженню необхідних стандартів якості, переробні підприємства мають безперечні конкурентні переваги у порівнянні з іншими формами ведення бізнесу.

З вищевикладеного можна зробити наступні висновки: а) ефективність формування та реалізації економічного потенціалу АПК необхідно оцінювати з позиції ступеню досягнення її стратегічних цілей, якими, зокрема, є продовольча безпека та конкурентоспроможність переробних підприємств. Слід відмітити, що за рівнем споживання населенням основних продуктів харчування в регіональному розрізі продовжує зберігатися значна диференціація; б) сучасний стан розвитку переробних підприємств та рівень продовольчої безпеки держави засвідчують недосконалість аграрної політики держави, що потребує її модернізації з урахуванням нової економічної ситуації та наявних диспропорцій у рівні розвитку аграрної сфери окремих регіонів.

На основі системного підходу та досліджень еволюції теорії розвитку економічного потенціалу можна визначити сутність організаційно-економічного механізму формування економічного потенціалу переробних підприємств як комплексу методів, засобів, прийомів, взаємоузгоджених і взаємопов'язаних між собою, що слугують інструментом реалізації управлінської діяльності та спрямовані на координацію діяльності усіх функціональних підрозділів підприємства і допомагають забезпечити прийнятний рівень ефективності системи, а також системи процесів в основу якої покладені принципи, процедури, заходи та дії з метою реалізації стратегічних цілей, однією з яких є забезпечення продовольчої безпеки.

Література:

1. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісн. Укр. акад. держ. управ. при Президентіві України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
3. Тарасенко І. О. Оцінювання економічного потенціалу підприємства в контексті сталого розвитку / І. О. Тарасенко, Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісн. Укр. акад. держ. управ. при Президентіві України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
4. Гречан А. П. Методологічні основи розвитку легкої промисловості на інноваційних засадах: дис. доктора екон. наук: 08.07.01 / Гречан Алла Павлівна. - К., 2005. - 459 с.
5. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: моногр. / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с. — 2009.— №4. — С. 40 — 43.

Mariia Klets

PhD, Assoc. Prof.

*International Economics Department, National University of
Water Management and Nature Resources Use (Rivne, Ukraine)*

Dmytro Klets

The Specialist of Social and Philosophical Problems, Rivne Region

EFFECTIVENESS OF PUBLIC CONSUMPTION: COMPLETION OF POLITICAL ECONOMY

Клець М.В.

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки
Національний інститут водного господарства і природокористування

Клець Д. В.

фахівець із суспільних та світоглядних проблем
Незалежний дослідник, Рівненська обл.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СУСПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ: ЗАВЕРШЕННЯ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Argued economic study involved a series of property rights that affect its consumer priorities. Complete understanding of the phenomenon of social activity as dialectical unity of social production and public consumption. The specified path is guaranteed softening and smoothing the welfare of the world within the strategy

Keywords. *Consumer priorities and effectiveness of social production, guaranteed by softening and smoothing welfare, hatotsentryzm.*

Аргументовано залучена до економічного дослідження низка властивостей людини, які впливають на її споживчі пріоритети. Завершене розуміння феномену суспільної діяльності як діалектичної єдності суспільного виробництва та суспільного споживання. Вказаний шлях гарантованого замирення та вирівнювання добробуту у світі в рамках стратегії хатоцентризму.

Ключові слова. *Споживчі пріоритети, ефективність суспільного виробництва, гарантоване замирення і вирівнювання добробуту, хатоцентризм.*

Вступ

Більше покоління часу пройшло від стихійного, тобто, офіційно ще не усвідомленого **закономірного**, розвалу "соціалістичного табору" та СРСР. Залишилися тільки лічені шматки державного комуністичного бандитизму – насамперед це КНДР, частково Куба, В'єтнам і КНР. А роки правління кагебіста В.Путіна свідчать про свідоме і навіть офіційне повернення РФ до правонаступництва СРСР, тобто, до соціального примусу вже під вивіскою "керованої демократії". Насправді ж такою псевдорациональною назвою кремлівський агітпроп лише незграбно пнеться прикрити подальше майнове розшарування в РФ та агресію зовнішню. Тому навіть про найменші успіхи у побудові справжнього соціалізму у згаданих країнах не може бути й мови.

Нагадаємо, що більшовики вирішальними ознаками побудови соціалізму вважали встановлення **суспільної власності на засоби виробництва** та рівну участь всіх в управлінні власним суспільством, так зване **народовладдя**. Проте ці ознаки не були реалізовані комуністами ніде в світі ні на одну секунду. Тож гігантські матеріальні затрати і сотні мільйонів марних жертв навіть серед власного населення однозначно дискредитували для кожної вдумливої людини навіть саму думку про **примусовий шлях до щастя**, до побудови "світлого майбутнього".

Гірше того, таке **неусвідомлене**, виключно емоційне несприйняття ідеї керованого прогресу стало чи не основою світової громадської думки взагалі. А щоб нікому таке більше і не кортіло, то багато навіть міжнародних громадських рухів та організацій суто емоційно вимагають від національних та міжнародних правлячих еліт прямої законодавчої заборони на політичні партії комуністичного спрямування і на саму комуністичну ідеологію. Не в останню чергу ще й тому, що й досі ніхто не спромігся на науковий аналіз радянської теорії.

Та попри численні причитання і залякування на суспільствознавчі теми, світ все ще не перевернувся. Розвиток людства триває, хоч переважно у вигляді науково-технічного прогресу і спричиненого ним підвищення **ефективності суспільного виробництва**.

Розквіт мракобісся

Проте насправді кривавий більшовицький експеримент над людством триває повним ходом. Тільки зосередився він у людських головах, у розумінні людьми суспільства і життя в ньому.

Адже більшовики, зразу ж після захоплення влади, терором змусили власних же теоретиків-суспільників сповідувати тільки **механістичне** розуміння життя. А вже офіційно розбудований могутній агітпроп швидко і масово поширив саме такий, потворний варіант суспільствознавства по всьому світу. Внаслідок цього за лічені роки весь світ **бездумно і некритично повірив** цій відвертій безграмотності. Мовляв, страхітлива дійсність СРСР – це і є абсолютно точно втілена комуністична теорія.

Тому й за межами так званого соціалістичного табору, у передових капіталістичних країнах просто не було **платоспроможного попиту** на створення справді наукового, доказового(!) суспільствознавства. Бо, мовляв, навіщо ще платити за якесь дослідження радянської теорії, коли її жажливу практичну реалізацію і так видно однозначно?!

Тому, схоже, ніде й ні в кого навіть думки не виникало провести коректний **науковий аналіз** радянського суспільствознавства. Тим більше, що ця робота і об'ємна, і дорога.

При цьому зазначимо, що глибоко вникнути в діамат та політекономію – це дуже непросто і потребує багато років колективного навчання. І коштує це справді дорого. Тому відсутність належного фінансування певного напрямку дослідження у суспільстві ринковому блокує ці дослідження ще ефективніше, ніж гебістський терор в СРСР. До того ж, сам факт відсутності фінансування є свідченням суспільної оцінки цих знань як не актуальних. А кому хочеться тратити роки життя на загально визнаний непотріб?!

Тож дуже швидко у світі просто не стало достатньо глибоких фахівців із діамату та політекономії. А тому після стихійного, але неминучого розвалу СРСР фактично всі наявні в світі (ті, які вже не знали шляху до істини!) гуманітарії дружно й радісно проголосили **кінець істини**. Хоч насправді вони при цьому проголосили загибель не істини як такої, а тієї картини світу, яку вони самі не спроможні науково дослідити та збагнути.

Прикметно, що й початкову знакову статтю тих часів Френсіс Фукуяма фактично так і назвав: "Кінець історії?". [1] Мовляв, тепер вже всі збагнули, що нема суспільства як цілого та його **закономірного** розвитку, а отже – і науки про суспільство. То й нема що вивчати. Відтепер у суспільствознавстві вже все всім ясно, від сьогодні і назавжди. А коли так, додамо, то виходить, що й вся ця дослідницька рать не потрібна?!

А ось тут вже не так. Бо залишилися життєві, побутові і прагматичні потреби суспільників як звичайних людей. І ці їхні потреби просто, без високих матерій вимагали тривіальних "хліба з маслом". А де їх брати?...

Тому ці теоретики абсолютно свідомо і виключно із шкурних інтересів швиденько повернули логічний трюк із рештою професійних груп, зі всім людством. Хоч, власне, це типовий прояв їхнього групового егоїзму чи й навіть паразитизму. Таке трапляється. Особливо з людьми, не переобтяженими моральними чеснотами.

Мовляв, і справді - нема суспільних закономірностей, а значить – і науки про суспільство не може бути.

Проте – увага! - самі дослідження цього (хаотичного за їхнім же визначенням) суспільства і власне дослідники потрібні ще більше, ніж раніше.

Бо це лише у точних науках можна визначити основні властивості та тенденції розвитку чогось конкретного. І вже на основі такого загального розуміння цього розвитку можна легко прогнозувати його напрямки, з великим лагом і без зниження точності та зайвих трат на вивчення.

А вже вивчати хаотичне (без внутрішніх закономірностей та властивостей!), як от суспільство, потрібно набагато старанніше та детальніше. Тут треба якомога детальніше

описувати кожний зовнішній фактик та деталь як неповторні (хаос же). І чим більше таких досліджень, тим повніша загальна картина.

Тому й необхідні якомога більше таких досліджень, а отже – і самих дослідників. І саме собою – їхнє щедре фінансування. Щоб зосередити на цій роботі найкращих. І щоб, бува, не прогавити в зародку якісь небажані чи трагічні суспільні катаклізми.

І людство вкотре повірило цим професійним брехунам і махінаторам. І знову вони завалюють весь світ власною "мудрістю". Від якої, до речі, цивілізаційна криза тільки глибшає і загострюється.

Проте чисельність експертів, аналітиків, консультантів і ще бог зна яких "фахівців" із нашого ошасливлення зростає в геометричній прогресії, а конкретне наше щастя чомусь їх не слухається - все віддаляється, гемонське. І що найсумніше – нікого із цих небідних теоретиків явні та очевидні провали їхньої теорії у суспільній практиці аж ніяк не цікавлять?!

Здавалося б, хоч якась творча конкуренція між ними має бути. За такої їхньої тьми тьмущої хоч би хтось один (суто статистично) набрався сміливості блиснути собою. І привселюдно заявив би, що ось його колеги такий важливий аспект дослідження суспільства пропустили, а от я розпочну. І хоч конкретно поставлю питання серед фахівців та у громадській думці про **невизначеність причин наших проблем і недоліків**.

Проте, хоч як не дивно, але такого сміливця серед тисяч і тисяч цих професійних брехунів не знаходиться?!

Навіть гірше, сотні найтитолованіших із них цілком свідомо та відверто і категорично відмовлялися від вже готового такого пояснення, пропонованого їм Клецем Дмитром.

Ну, а самі правлячі еліти щиро вважають єдино професійними і правильними тільки своїх улесливих борзописців, а все поза межами придворної науки і техніки – всього лише різновидами пошуків вічного двигуна.

Доповнення людськими рисами

Давно стало загальним місцем, що людина творить всяку теорію і практику, в підсумку, для самої ж себе. То, здавалося б, хоч би що люди не створили - все виключно собі ж на користь. Проте у реальному житті – дуже не так. Маємо дуже багато людських результатів, спрямованих виключно на шкоду людині. Чи так би мовити, подвійного призначення – в одних умовах вони корисні, а в інших – шкідливі.

А з іншого боку – швидко змінюється і сама людина, її свідомі та неусвідомлювані запити. І все це постійно ускладнюється. Проте більшість населення продовжує знати про себе тільки із шкільного підручника "Людина. Анатомія. Фізіологія. Гігієна", в різних країнах з неістотними варіаціями. І на основі цих знань, дуже неконкретних, люди формують споживання конкретне власне, та ще й нав'язують його іншим, переважно з добрими намірами.

Проте життя давно показує принципову невідповідність між виробленими результатами діяльності людства та їхньою ж користю при споживанні. Тож назріла потреба детальніше поглянути на **споживчі властивості людини**. Які вони у нас від природи і як ними людству керувати з найкращим результатом – **людиною найкращої на сьогодні якості**.

Наука політекономія вже давно, вичерпно і доступно (звісно ж, за бажання її вчити) пояснила, як саме багатіти всім бажаним етносам. То так 1/7 людства й робить – і вибилася у золотий мільярд. А решта цю науку ігнорує свідомо. Хоч у загальних рисах про це чули і правителі країн бідних. Принагідно нагадаємо, що зараз навіть вожді відсталих племен все частіше посилають своїх чад - спадкоємців у престижні університети світу.

Правда, відомо також, що чимало цих "високородних" студентів більше дбають про одні лише дипломи, ніж про самі знання. Та все одно якийсь наліт цивілізованості у їхніх головах лишається. Тож і про створення **додаткової вартості** вони щось чули. Але тільки чули, та й те краєм вуха.

А для своєї власної практики, у себе вдома вони твердо засвоїли, що вигідніше особисто жити за правилом "Обдури ближнього першим". Тому вони за власною ініціативою навіть цікавитися не хочуть передовим **виробничим досвідом** країн золотого мільярду.

Тут варто згадати ще одну важливу **рису людини** – її поведінковий стереотип "**Роби як всі!**". Адже ще тваринні наші предки вчилися успішно виживати в **постійно мінливому** світі саме за рахунок суворого дотримання цього правила. Якраз воно і дає змогу конкретній особині швидко і надійно засвоювати корисний досвід інших. Бо ж практично неможливо встигнути самому визначати оптимальну реакцію в кожній новій для себе особисто ситуації, якщо таких практично безліч.

Тож і людина змалку вчиться життя з досвіду інших якраз таким чином. І лише з набуттям певного життєвого багажу (достатність якого часто сама й визначає), людина починає жити так званим **розумом власним**. Причому, завжди так званим, тобто, таким, який вона щиро вважає **якраз власним за походженням** та невіддільним від свого "Я".

Хоч насправді пересічна людина користується знаннями про світ і власне життя в ньому, які не менше, ніж на 95% створені людьми іншими. І засвоєні цією людиною у вигляді вже готових поведінкових стереотипів під час навчання, в сім'ї, на вулиці, в роботі, через кіно, телебачення, Інтернет тощо. При цьому ці стереотипи некритично (але надійно, механізмами імпринтігну) включені у її світобачення. Тому людина неусвідомлено і захищає та утверджує їх, як свої рідні і важливі цінності та переконання, аж по фанатичну самопожертву включно.

Особливо некритичне обожнювання (чи твердолобе відстоювання – хто як вважає) перших-ліпших набутих знань та переконань характерне для молоді, але з подальшим різноманітним досвідом така категоричність та ціннісний радикалізм зазвичай зменшується.

Проте, на жаль, цю особливість формування світогляду свідомо ігнорує навіть світова педагогіка. А от зовнішні прояви некритичного обожнювання чогось чи когось добре зрозуміли всілякі **ідеологи зла** в асортименті. Тож вони активно вишукують серед молоді якраз **вроджених мрійників та правдолюбців** (потенційно найцінніших для суспільства!) і вміло їх задурманюють до стану **героїв-смертників**. Хоч насправді це псевдогероїзм, який облудно їм нав'язаний злочинцями-дорослими.

Насправді ж самопожертва молодої людини (нагадуємо – завжди нею усвідомлена хибно, на рівні лише конкретно-емоційного, тваринного мислення) свідчить тільки про неграмотність чи й свідому підлість людей дорослих, зазвичай у чомусь впливових та авторитетних для даної молоді. Котрі свої злочинні обгородки лицемірно маскують благородною самопожертвою молоді.

Хоч, наголошуємо, жодні, навіть найблагородніші ідеали не потребують людського жертвоприношення. Насамперед тому, що **життя в основі – матеріальне**. А тому й всяке його покращення починається тільки з матеріального. А всіляка героїчна боротьба за покращення життя, чи дурнуваті вже в задумі подвиги з цією ж метою, тільки ці матеріальні засади добробуту в тій чи іншій мірі руйнують. Завжди і всюди. Бо покращує життя, гарантовано і єдино – тільки **спокійна продуктивна праця**. Теж завжди і всюди. Проте і про це правлячі еліти навіть не здогадуються.

Принагідно ще вам повідомимо, що **кожна жива істота дбає про себе**. І невід'ємною складовою турботи про себе якраз і є **інстинкт привласнення**. Виражений він в тій чи іншій мірі, індивідуально, але завжди для неї важливий. Скажімо, десь 15% відсотків популяції живе задля присвоєння як такого, як кажуть, "щоб їсти" – це прообраз людських урвителів та хапуг. А інші 15% їдять для того, "щоб жити" – це прообраз людських поціновувачів духовного: мислителів, новаторів, романтиків, реформаторів, екстремалів та інших непосидючих. Але основна частина популяції, десь 70%, прагне приблизно порівну споживати цінності матеріальні і свого роду духовні – про світ та життя в ньому. Зауважимо, що ці числа орієнтовні та ситуативні, для зручності пояснення.

У людини тут є особливість, привнесена її соціальним статусом - колективністю. Тому людина може забезпечувати свій добробут **тільки у складі суспільства**. Тому й

індивідуальне людське споживання змінюється із розвитком способів виробництва життєвих благ та форм власності.

Не будемо розглядати цей процес детально, а зупинимося лише на його теперішньому етапі - капіталістичному способі виробництва та **приватній колективній власності** [2], яка стихійно, але неминуче розвинулася із початкової **приватної одноосібної**. Причому, у суспільстві ринковому у країнах передових – так званому золотому мільярді людства. Це зараз лідери суспільного прогресу. А решта, 6/7 людства - бідні, країни так званого третього світу, де панує антиринкове суспільство і антиринкове мислення.

Так ось, виявляється, що основна, принципова межа між бідністю і багатством даної країнами залежить від **міри її ринковості**, тобто, частини результатів праці, які мають статус товару і оцінюються, розподіляються та реалізуються ринковими механізмами в умовах добросовісної конкуренції, тобто, без грубого втручання держапарату в дію економічних законів. В загальному випадку **чим більше результатів праці в даному суспільстві є товаром, то тим заможніше живе її населення і тим менше в ньому соціальних проблем.**

При цьому в населення ринкового суспільства стихійно та поступово формується і ринкове мислення. Зокрема, і стосовно присвоєння життєвих благ. Тут ринок взагалі нівелює розподіл населення за споживчими пріоритетами. Бо правило тут одне і однакоє для всіх: **"Хочеш багатіти – заробляй!"**

Тому кожна людина в ринковому суспільстві просто змушена спочатку створити щось корисне для інших. А потім цей товар треба продати. Потім із одержаного прибутку заплатити податок суспільству. І лише після цього всього, в останню чергу, ті гроші, які залишилися, цей виробник може спокійно використовувати для формування власного добробуту. Тому у цих жорстких рамках **особисте збагачення можливе тільки після збагачення інших**. Тож людина ринкова просто підсвідомо змушена дбати про інших, бути до них доброзичливою. Бо кожен у ринковому суспільстві як не зараз, то згодом може стати джерелом його прибутку чи вигідним партнером. Зрештою, й тому, що **в них так роблять всі**, вже не одне покоління.

Тому, наприклад, за нашими переказами, "легендарно скупі німці" ще від Горбачова ешелонами давали нам гуманітарну допомогу безкоштовно. Хоч і дуже швидко пересвідчилися, що у нас її просто розкрадають корумповані радянські люди. Проте гуманітарну допомогу вони нам продовжують надавати. Насамперед тому, що **ринкові люди вимушено добрі за моральними якостями**. Більше того, вони цієї своєї риси навіть не усвідомлюють. А, повторюємо, **роблять, як всі** у своєму суспільстві.

У цьому полягає і чергова дурниця антиринкових можновладців – запрошувати до нас на керівні посади іноземців. Звісно ж, людей порядних і успішних профі у себе вдома. І ці наївні охоче їдуть. Цілком офіційно **не розуміючи** (нема ж наукового пояснення!), чому в їхній країні ця конкретна робота успішна, але в Україні - ні.

І добросовісно, з ентузіазмом, але наївно і нахабно (так виходить) беруться за те, чого вони не розуміють. Навіть не усвідомлюючи власної нетямущості в цьому?!...

Бо вони і в нас намагаються робити так, як роблять всі у них вдома. Проте в Україні у таких же умовах всі цю роботу роблять зовсім інакше, але теж дружно, як всі. В результаті – закономірний пшик і взаємні звинувачення.

Гірше того, при цьому жодна із сторін навіть не підозрює про якийсь тут нерозуміння. Навпаки, всі й надалі виходять із цілковитої та достатньої ясності для всіх. І всі вважають нормою, коли вихідна ситуація для всіх зрозуміла однаково (хоч ніде й нема цього "однакового розуміння" в доказовому тексті), а результати спільної роботи теж "однаково незрозумілі" для всіх.?!

Завершується скандал традиційно: всі невдачі і провали дружно спихають на цього чергового варяга. Мовляв, у себе вдома він, може, був і профі, а от у нас виявився дурнем і невдахою. Тож треба шукати іншого неукраїнця, бо ж ми самі й далі хочемо залишатися тільки меншовартісними виконавцями. Проте всерйоз так ніхто ніде й не цікавиться, чому в передових країнах всяке виробництво життєвих благ успішне, а у нас – цілком навпаки.

Хоч і в них є величезне "але" – це найгрубіше втручання місцевих можновладців в економіку саме із "найкращими намірами". Зате гарантовано безграмотно, без найменшого уявлення про властивості власного суспільства і власного ж населення.

Це все ті ж політики, юристи і силовики, які за власними примхами деформують саму економічну основу свого суспільства – його природний баланс попиту і пропозиції. Роблять вони це переважно податками і структурою своїх держбюджетів. З тим, щоб виробляти також і шкідливі товари (але під вивіскою благ), в тому числі і для внутрішнього попиту(!) та утримувати все зростаючу частку відвертих дармоїдів і паразитів серед власного населення(!).

Тільки офіційно це у них титулується **розвинутою соціальною державою**, з відвертим **пріоритетом меншості над більшістю**, тих, хто просто не хоче працювати на користь суспільства.

Звісно ж, що така наруга над природними законами розвитку суспільства неминуче привела до **антагоністичної суперечності між працею і капіталом та деструктивних змін соціуму**. Проте їхні можновладці все ще намагаються утверджувати якусь вигадану власну правоту псевдогуманним базіканням із широкого репертуару плюралолібералізму.

І до певного часу найвища ефективність ринкового виробництва забезпечувала їм достаток як основної частини населення, так і задоволення їхніх персональних безграмотних забаганок.

Проте наступний, останній у часі удар глибоко ешелонованої путінської агресії привів, серед іншого, і до суто фізичного переповнення їхньої соціалки біженцями та цілеспрямованими засланцями із третього світу. І всі європейські химерні породження плюралолібералізму, мультикультуралізму та псевдогуманізму почали валитися просто на очах.

Але керівники західних країн продовжують покладатися лише на санкції проти РФ. Схоже, що вони навіть не розуміють, що ці санкції погіршують добробут тільки простих людей у РФ, а не їхніх можновладців. Дійшло до того, що члени ЄС почали в судах оскаржувати несправедливий розподіл біженців. [3]

А що вже казати про країни третього світу, де від початку товарне виробництво якщо й жевріло, то під грубим тиском можновладців. Там ще й досі в державному управлінні безроздільно панує доцільність адміністративна, політична, військова, релігійна тощо - тільки не економічна. І як закономірний наслідок – їхні задавлені соціальні суперечності доповнені ще й асортиментними перекосами.

І тут, в такому хаосі регуляторів соціальних, на повну силу проявилися природні відмінності людей, залежно від пріоритетів присвоєння. Пояснимо це на прикладі України.

Специфіка українців

Сталося так, що наші предки не переживали тривалого періоду товарного виробництва. Проте від початку **постійно, осіло і безперервно** жили вони на хороших землях і в сприятливому кліматі. То в таких умовах в українців поширилося **виробництво натуральне**, в останнє тисячоліття – у формі **хуторянства**. Воно забезпечувало безбідне існування і навіть розширене відтворення.

Проте зростання концентрації населення до конкурентних для натурального господарювання величин не відбувалося, бо природній приріст обмежували зовнішні чинники – навали степовиків та інших грабіжників, вивезення молоді сусідніми країнами тощо. Тому у наших предків і не вистачило продуктивності праці, щоб започаткувати власну армію для захисту від загарбників.

Тому як вибір із кількох зол українці обрали найменше - добровільно і, фактично, за власною ініціативою давали данину всім зайдам. І таким чином тривалий час відкуплялися від них.

Таке ставлення до чужинців протягом багатьох поколінь автоматично виробило в українців і низку **адаптивних для тих умов** рис: меншовартість, недоброзичливість до

одноплемінника, страх ініціативи, продажність тощо. [4] Ці риси і справді були для наших предків меншим злом із кількох наявних протягом дуже тривалого часу.

Звісно ж, ці умови швидко сформували у них антиринкове мислення. Коли **все робиш сам для себе і покладаєшся тільки на себе**. А всі інші одноплемінники – це економічні недруги, яких при вимушених взаєминах бажано обдурювати першим.

Тому антиринкове мислення просто не може збагнути **вигоди взаємної**, вона тут **завжди одностороння**. Тож свої хороші моральні якості, українцю, можеш проявляти лише щодо чужинців, а зі своїми одноплемінниками завжди будь насторожі – або обдуриш ти, або обдурять тебе. Через це і після розвалу СРСР українці **навіть не можуть почати жодної великої спільної справи**. Бо кожен з них від початку прагне тільки утвердження себе та своєї вигоди "тут і зараз", першочергово і єдино.

Ба гірше, **прагматичний егоїзм** натурального виробництва не дозволяє збагнути наявності суспільних інтересів як таких. Ці люди навіть за бажання не можуть зрозуміти суть суспільної користі, а тому і не можуть чимось конкретним покращувати життя ближнього. Крім, хіба, разових пожертв в душі релігійного милосердя.

До речі, і православна віра українців постійно їм нагадувала, що вони – "раби божі", а євреї – посередники між людьми та богом. Тому сама доля українця полягає у покірному і добросовісному служінні чужинцям.

З часом ці обставини привели до того, що сенс життя більшість українців почала бачити саме у тяжкій долі. Не те, щоб за якісь конкретні гріхи, а просто так, з любові до страждання. Тож тяжке життя стало навіть предметом його оспівування і своєрідної гордості. Якраз цьому і присвячена значна частина кращих зразків нашого фольклору.

Недаремно ж, зрештою, Леопольд фон Захер-Мазох започаткував мазохізм саме на описі та осмисленні якраз українського способу життя як добровільного та самозакоханого мучеництва. [5]

Та й зараз багато українців відверто тішаться своїм особистим тяжким минулим – чи то за Сталіна в таборах, чи за Хрущова в колгоспах, чи зараз в зоні АТО, тощо. Та й найбільше святкувати українці люблять якраз власні поразки і поневіряння. І власну історію українці найбільше люблять вивчати за архівами ворожих до нас держав та організацій. Навіть достеменно знаючи про свідомо антиукраїнські їхні перекручення та свідоме нищення ними архівів українських. Ну то й що, головне ж меншовартість!

Тому, до речі, Клець Дмитро і назвав таке мислення "**антиринковим**". Бо воно принципово суперечить логіці мислення людини ринкової, для якої вимушено, ринковим розподілом, на першому місці поставлена **користь споживача** від споживання її результату праці.

Однак у більшості українців все навпаки. Головне, урвати чуже собі - хто з нас нахабніший. Або ж принизливо, улесливо і нескінченно випрошувати щось у чужинців – у кого з наших меншовартість розвинута сильніше.

Точнісінько так і наша влада чинить, незважаючи на її різне етнічне походження. Взагалі, наші еліти здавна свідомо і залюбки зраджували власних підданих при першій-ліпшій нагоді. І решта населення сприймає це з розумінням. Більшість навіть так і каже: "На їхньому місці кожен так зробив би".

Тому ці риси неминуче закріпилися у нашому етнічному світогляді і передаються наступним поколінням етнічною та сімейною педагогікою неусвідомлено і автоматично. Навіть теперішня підсвідома, стихійна і масова відмова від української мови на користь російської не робить українців кращими – всі їхні негативні етнічні риси залишаються.

Хоч вже давно ці риси втратили своє пристосувальне значення і стали однозначно шкідливими. Проте пересічні українці бездумно і автоматично продовжують робити **як всі навколо**, згідно із своїми шкідливими етнічними рисами. Однак це "всі", як джерело етнічного досвіду українці поширюють тільки на одноплемінників. І в жодному разі навіть не хочуть брати прикладу із етносів інших, які живуть краще.

Тому й закономірно у них на першому місці мрія про споживання нетрудове. Тим більше, що і в СРСР, і потім, в Україні якраз нетрудове споживання було і є навіть офіційно почесним та престижним. Достатньо поглянути лише на наших можновладців – абсолютна більшість з них є відвертими активістами споживання якраз праці чужої. І це не наша вигадка щодо наших верхів - вони ж навіть привселюдно і офіційно одні одних постійно у цьому **аргументовано звинувачують**.

Проте навіть і без такого компромату українці обирають собі зверхниками тільки тих, хто **краще їм обіцяє**, а насправді досягає успіху **виключно для себе**. Бо, сподіваються, колись же цей спритник насититься, то залишками і з нами поділиться. Такі ось мрії...

Звичайно, не у всьому українці суцільно погані люди. Є у них і риси позитивні. Проте наша дійсність показує, що переважають риси якраз погані.

Однак при цьому західні "мудреці" цілком серйозно вимагають від цих наших правлячих професійних брехунів, злодіїв і махінаторів, щоб вони успішно боролися із корупцією у владі.(?!).

То вже більшу дурницю і придумати важко.

Проте цей "прогресивний закордон" продовжує наполягати тільки на своєму. Але що при цьому найдивніше – те, що наші можновладці цілком щиро з ними у цьому погоджуються і навіть бурхливо імітують цю "жорстоку і всенародну" боротьбу самих із собою?!...

А населення це бачить – і спокійнісінько продовжує гребти під себе, бо **як всі**.

Тож у таких умовах в Україні управлінські структури та організації в основному сформувалися із вроджених людей-хапуг. А представники групи вроджено доброзичливих і порядних свідомими хитрощами влади залучені до захисту від кремлівської банди та навколо неї. І ця війна бідних та коштами бідних ведеться настільки прозоро і відверто, що інколи навіть закрадається підозра у її погодженості та координації з нашими ворогами. Бо ж насправді шляхів взаємовигідного замирення є достатньо. Але схоже, що наші верхи їх ігнорують цілком свідомо...

При цьому поодинокі наші світоглядно безграмотні, зате рожеві ентузіасти, які з майданів випадково забрели в коридори влади, щось там наївно проголошують і закликають всіх решту брати з них приклад. Навіть не розуміючи, у чому саме. І всі по-більшовицьки звинувачують всіх у всіх бідах?!

А життя населення постійно гіршає...

Тож виходить, що і українці постійно та **за власним небажанням** самі себе не розуміють, і Захід із них прикро дивується. І якби таке неподобство коїлося десь далеко від цивілізації, то всі вони на нас вже давно плюнули б.

Однак ми – у центрі Європи, саме як бар'єр від путінської верхівки. Тому вони буквально в інтересах власної шкіри змушені навести у нас лад. Але у тому й проблема, що наш порядок можливий тільки через **український власний розум**. Якого офіційно зараз нема навіть в теорії. Проте якраз цю **найголовнішу обставину та умову** абсолютно всі соромливо й замовчують. Чи, у кращому разі, базикають якісь нісенітниця на кшталт того, що, мовляв, українці з часом самі себе усвідомлять?! Хоч ті ж "всі" ще зі своїх шкільних років знають, що ніхто нічого просто так не усвідомлює! **Все треба вчити**, цілеспрямовано і наполегливо!

Тому світовим елітам треба спочатку навчити українців жити розумом власним. А разом і найактивніших прибічників Путіна у РФ та поза нею навчити жити власною працею. Тим більше, що якраз для цього нами вже напрацьовані всі необхідні знання, наприклад, тут [6].

Таким чином і сьогоднішня війна припиниться. А цей досвід піде для успішного замирення і на Близькому Сході, і по всіх інших гарячих точках. Біда лише, що самі ці світові еліти жодних наукових знань не визнають, крім власної безпідставної самовпевненості.

Наукові підсумки

Почалося з того, що безглуздя горбачовської "перебудови" змусило Дмитра Клеця вперше і все ще єдиною в світі створити **наукове пояснення** ситуації та шляхи її покращення. І цей цілісний та доказовий текст він завершив весною 1991 року. [7]

Однак потім, і по сьогодні, ніхто цим поясненням і не хоче цікавитися. Так і казали: "Якщо хочеш, чоловіче, то плати гроші – і ми тобі певну кількість примірників надрукуємо. Та й будеш чіплятися до людей, мережевий маркетинг реалізувати, ги-ги-ги..."

Всіх так свідомо заплутали плуралоліберали, що людство вкотре погодилося жити по-тваринному, тільки **конкретно-емоційним** мисленням. А мислення **абстрактно-логічне** майже офіційно опинилося під забороною. Всюди запанувало войовниче мракобісся в головах і аморальність у взаєминах.

Однак природний розвиток людства бере своє. Потихеньку глобалізація охоплює планету кількісно і якісно. Товарне виробництво забезпечує найвищу продуктивність праці, а отже – і ефективність суспільного виробництва в цілому.

Можна сказати, що десь третина працездатного населення планети виробляє всього з надлишком для всіх. Більше того, ефективності сучасного виробництва вистачає і для однозначно шкідливих товарів: зброї, курива, спиртного, наркотиків, всілякої зайвої хімії тощо. І все це широко застосовується, вкорочуючи життя щонайменше 10 000 000 землян річно.

Хоч і маємо безліч офіційних структур та громадських організацій по покращенню життя для всіх, проте ситуація тільки гіршає. Тим часом правлячі управлінські еліти наполягають виключно на своєму: ми, мовляв, ведемо людство єдиною вірним шляхом. Хоч доказового пояснення ситуації та обґрунтування цього "вірного шляху" так ніде й нема в цілісному доказовому тексті.

А вже новаторів українських та їхні досягнення – то майже весь світ зневажає принципово, як і решту українців.

Гірше того, свідому і спеціальну дискредитацію нашої наукової новизни посилюють ще й могутні організації **сіоністів** та **російських шовіністів**. Вони здавна щиро ненавидять українців, бо від власної неграмотності ще й досі вірять, що чим гірше буде українцям, то тим краще їм. Ну, а самі меншовартісні українці навіть чути не хочуть про жодні досягнення одноплемінників. Вони щиро (а отже – патріотично) надіються тільки на закордонні подачки і керівників-чужинців.

Вдумайтеся хоч у таке: жоден з українських діячів, вождів і вождиків жодного разу навіть не поцікавився, **чому** ж це під його керівництвом все валиться, а піддані масово вимирають та щодуху розбігаються світ за очі? Ба гірше – жоден з них і півсловом не визнав своєї власної у цьому провини?!

І навіть ще гірше – шановне товариство й надалі вважає їх незаперечними моральними авторитетами та знавцями нас і нашого суспільства, безперервно випитуючи їхню "мудрість" при нагоді і без неї. То про яке розуміння українцями самих себе взагалі можна говорити?!...

Єдиний позитив у цьому всьому – хоч достеменно нами описані всі розумові вади й вивихи українців, які треба педагогічно замінити кращими та кориснішими.

Наукові пропозиції

Ми шукаємо тих, хто може поширити нашу новизну по всьому світу. Бо ми не знаємо англійської мови та не маємо інших можливостей для цього. Та головне – десятиліттями ніяк не можемо знайти хоч когось, кому справді потрібне наукове пояснення суспільної проблематики. Тож шукаємо шляхів доступу (саме так, бо у нас і це дуже непросто) хоч до таких впливових чи багатих людей, хто вже зараз починає хвилюватися за власну шкуру.

Бо вже зараз кожній вдумливій людині зрозуміло, що сьогоднішніми ліберальними умовляннями і поступками неможливо зупинити агресивну вехівку РФ. Тому зараз ситуація навколо путінської агресії **стихійно, але неминуче** йде до ядерної війни. Причому, навіть

всупереч бажанням основної маси населення РФ. З величезними руйнуваннями і масовим кровопролиттям, хай навіть в основному на території РФ.

Ми ж пропонуємо наукове пояснення причин всіх цих проблем і конфліктів та їхнє не просто швидке й мирне, а навіть **взаємовигідне вирішення**. І для початку цього шляху достатньо всього лише широко наші результати обговорити.

Звичайно, сьогодні більшість правлячих еліт все ще сподіваються на різні власні схованки, по ядерні бункери включно. Справді, вони можуть перші тижні цієї катастрофи пересидіти і навіть помилуватися загибеллю людей простих. Але потім їхнє існування буде ще страшнішим, ніж швидка смерть простих людей. Ще й тому, що вони аж тоді, зате неминуче, усвідомлять персональну власну провину за загибель людства.

Для прикладу потенційно небайдужим (сподіваємося, що такі все ж знайдуться) нагадаємо **вузлові етапи** наших наукових досягнень.

Спочатку для наукового пояснення **суспільства як цілого** потрібно було обрати відповідну **методологічну основу**. Нею став **діалектичний матеріалізм**, як вершина розвитку філософії. Потім потрібно було обрати **метод** дослідження. Такий Клецю Дмитру прийшлося створити самому. Це один із прикладних варіантів **загальної теорії систем** Людвіга фон Берталанфі.[8] Також посприяли роботи П.К.Анохіна з теорії функціональної системи [9] та література з інших метатеорій. В підсумку, таким чином Д.Клець і створив модель для адекватного опису **активних систем** (живого, соціуму та штучного інтелекту).

Більше того, вдалося сформулювати **наукову картину світу** і на її основі розкрити **структуру людського світогляду**. З двома варіантами мислення – природним, **ринковим** і штучним, безграмотно нав'язаним стихійними механіцистами – **антиринковим**. Потім відкрилися і **світоглядні причини шкідливих звичок та антисоціальної поведінки**: куріння, пияцтво, наркоманія, хуліганство, бандитизм, корупція, тероризм, війни тощо. А вже на основі цього пояснення автори і запропонували **загальну стратегію взаємовигідної нормалізації і замирення**.

А щоб заохотити держапарат покращенням нашого життя і гарантувати безконфліктне проведення реформ, то Дмитро Клець написав досить детальну концепцію Закону **"Про пряму залежність прибутків держуправлінців від добробуту населення на підпорядкованих їм територіях"**. [10]

Все одно ж здавна вважається, що **держапарат – це наймана робоча сила суспільства**. Тож прийшла, нарешті, пора платити цій робочій силі за результатами її праці – тобто, за якістю нашого життя.

Таким чином людство, нарешті(!) перейде і до **наступної стадії** розвитку суспільства ринкового – до **стадії ринкового споживання**. Тоді й завершиться повноцінне становлення ринкового суспільства **якісно**. Але **кількісно** це настане тоді, коли свідомо, теж під егідою ООН, всі решта країн практично одночасно побудують в себе і ринкове виробництво, і ринкове споживання, тобто, опанують ці **дві стадії разом**. Цим і завершиться кількісна побудова ринкового суспільства в межах **хатоцентричної стратегії всього людства**. [11]

Зрозуміло, що одночасно з цим відстаючі етноси свідомо і прискорено завершать свою власну етнічну еволюцію до етапу "нація". З тим, щоб вже разом і координовано приступити до закінчення етнічної еволюції Homo sapiens: рід → родина → плем'я → союз племен → народність → народ → нація → **людство**.

Адже давно вже всі звикли, що якраз ринкове виробництво швидко гарантує найменшу собівартість та якість всякої споживчої цінності, товару. То чому ж тоді не запровадити і **ринковий характер споживання**?!

Адже зараз нераціональне і навіть відверто шкідливе та злочинне споживання є чи не найголовнішою проблемою в передових країнах. І саме тому, що практично ніхто не має **для себе** належних орієнтирів **споживання оптимального**, хоч би за схемою "Роби як всі". Хоч є і офіційні служби, і громадські організації споживачів. Проте ситуація тут тільки гіршає – споживають і не те, і не так, і не стільки. І в підсумку різко погіршується здоров'я та скорочується вік навіть заможних прошарків.

Насправді ж кожна **людина – це товар**. Проте якість цього товару – індивідуума – переважно залежить **не від виробництва, а вже від споживання** людиною раніше вироблених споживчих цінностей.

Саме так, людство в цілому найбільше зацікавлене у якості якраз цього товару, кожної із своїх складових - окремої людини. Тому вкрай підлим є нав'язування людству нахабними лібералами примату особистості перед суспільством. А отже – й абсолютно вільного вибору кожним свого життя і своєї долі. Мовляв, витворяй собі, що заманеться. А вже якраз хаотична сукупність таких індивідуальних примх та забаганок гамузом творить гармонійно і всебічно розвинуте людство. Одночасно це є і метою, і запорукою суспільного прогресу.?!

Насправді ж очевидним для всіх є те, що **окрема людина – це продукт суспільства**, а не навпаки. Тому в загальному випадку справедливим є саме примат цілого перед його малесенькою часткою. І хоч би як хто не причитає, але нема і незамінних людей, навіть за реальної унікальності кожного. Особливо, за такої кількості цього товару - людини.

До речі, товару чи не наймасовішого – більше 7 000 000 000 одиниць обліку. А при такій масовості **формування людей** дуже важливим є співвідношення супутніх затрат і якості одержаного товару. Адже створення людини конкретної якості – це аж ніяк не разовий акт суспільного виробництва.

Бо хто б що не казав, а в цілому людство **спеціально і постійно** працює над підвищенням якості кожної людини протягом всього її життя. А це в середньому близько 60 років. І весь цей час актуальна проблема "затрати-якість". Навіть ще більше, суспільні затрати охоплюють ще й 9 місяців дородового періоду та з тиждень після смерті людини. Бо все гострішою стає проблема утилізації трупів. Адже щороку помирає приблизно 120 000 000 людей. За середньої маси тіла 50 кг це буде близько 6 000 000 000 кг чи 6 000 000 тонн зіпсованої біомаси. А це вже промислові масштаби, хоч і орієнтовні.

Словом, всі вже давно змирилися з тим, що людина – істота колективна, суспільна. Тобто, духовно і у значній мірі тілесно її цілеспрямовано формує суспільство. І заздалегідь визначає необхідні для цього затрати та ресурси.

При цьому, практично кожна країна хоче, щоб її основний продукт, населення, був якомога кращим. Проте майже всюди у світі ці результати далекі від бажаних. Хоч вже десятки років, як у світі напрацьовані методики кількісного визначення якості власне людини та її життя. Це **життєві стандарти**, які вже давненько є надійними орієнтирами суспільного розвитку.

І загальновизнаним вважається, що якраз держапарат кожної країни першочергово буцімто цими стандартами керується та опікується.

Але з чого конкретного це видно, шановні?...

Чи багато ви знаєте країн, у державні плани розвитку яких, насамперед у бюджети, включені конкретні параметри цих життєвих стандартів?

І головне - що оплата праці держапарату прямо залежить від досягнення цих показників? Ми щось таких не знайшли...

А все тому ж, що правлячі еліти всюди оцінюють власну роботу не за її результатами, а як їм заманеться. Тому й роблять вони з нами все, що тільки захочуть. Все одно ж вважається, що хоч би що вони з підданими не витворяли, все це виключно із незмінно найкращими намірами.?!

Тому й потрібно суспільне виробництво, як складову **суспільної діяльності** взагалі, науково, офіційно, літературно і всіляким іншим чином доповнити ще й **другою невід'ємною її половиною – суспільним споживанням**. А там, де є хоч якась масова діяльність – то там завжди і обов'язково потрібен **механізм оптимізації** цієї діяльності в координатах "затрати-користь".

То такий оптимізуючий механізм вже є і століттями показує свою найвищу ефективність – це **ринкове виробництво і розподіл всього**, на що є платоспроможний попит. Тому й лишається тільки поставити **постійне вдосконалення людини**, грубо кажучи,

на ринковий конвеєр. Причому – в руслі оптимальної стратегії розвитку людства – **хатоцентризму**.

А коли оплата держaparату прямо залежатиме від ефективності суспільного споживання (= якості нашого життя), то це і буде друга, завершальна стадія становлення ринкового суспільства. А разом – і формування ринкового мислення та вирівнювання добробуту по всій планеті. Тоді, наприклад, масовій міграції та біженцям просто не буде звідки братися.

Отже, наука політекономія показала, як саме народам багатіти за рахунок виробництва додаткової вартості. Це гарантувало ринкове виробництво. Проте виявилось, що навіть багаті країни **не можуть** (бо не знають, як) **раціонально скористатися власним же багатством**. Тому й потрібно **діалектично доповнити ринкове виробництво ринковим же споживанням, механізмом оплати верхів, залежно від добробуту низів**. Це й буде логічним **завершенням політекономії як науки**. Звісно ж, у першому наближенні, зате доказово.

Хоч, звісно, на цьому розвиток людства не завершиться. Бо вже зараз економічного значення починають набувати нові прояви як біологічної еволюції людини, так і розвиток її позатілесної частини. Але вже до цієї діяльності людству якраз і потрібно підходити свідомо і цілісно, як справді **суб'єкт діяльності**.

Ось так дуже коротко про те, що **істина одна-єдина**, хоч і відносна. І про істинне пояснення суспільства як цілого. І про усвідомлений прогрес людства. Звісно ж, у першому наближенні, зате вже достатньо доказово.

Література:

1. Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. -1990. -№3. –С. 134 – 148.
2. Клец Д.В., Клец Д.В. Формування психології власника – основа раціонального природокористування // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Зб. наук. праць. Ч.ІІІ. Випуск 3 (47). Економіка. Рівне, 2009. С. 109 – 110.
3. Словаччина подала позов до ЄС щодо квот на біженців. [Електронний ресурс]. - Точка доступу <http://www.eurointegration.com.ua/news/2015/12/2/7041667/>
4. Клец Д.В. до природи деяких негативних рис українського світобачення // Українознавство – наука самопізнання українського народу. Матеріали Х щорічної Міжнародної науково-практичної конференції. –С. 49 – 51.
5. Коваль Я. Батько мазохізма Леопольд фон Захер-Мазох. // День. – 1998 – 02 – 06.
6. Мій блог. [Електронний ресурс]. - Точка доступу: <http://politiko.ua/blog-126384>
7. Клец Д.В. Реалізм замість ілюзій. // Рукопис. Рачин. 1991. С. 288.
8. Бергаланфи Л. фон. Общая теория систем – критический обзор // Исследования по общей теории систем: Сборник переводов / Общ. ред. и вст. ст. В. Н. Садовского и Э. Г. Юдина. – М.: Прогресс, 1969. С. 23–82.
9. Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы. // -Издательство "Наука". - Москва. – 1978. –С.400
10. Покращіть та підтримайте. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://politiko.ua/blogpost35891>
11. Klets M., Klets D. NATOTSENTRYZM - ONE HUMANITY AND SUFFICIENT STRATEGY

Kosenko T. G.

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

THE USE OF PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Косенко Т.Г.

к. с.-х. н., доцент

Донской государственной аграрный университет, Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the peculiarities of the evaluation of the use of core resources of the enterprise. The analysis of the main indicators of efficiency of use of land, material, manpower and industrial potential of the enterprise as a whole.

Keywords: *Production potential, land, material, labour, enterprise*

В статье рассмотрены особенности оценки использования основных ресурсов предприятия. Дается анализ основных показателей эффективности использования земельных, материальных, трудовых ресурсов и производственного потенциала предприятия в целом.

Ключевые слова: производственный потенциал, земельные, материальные, трудовые ресурсы, предприятие

Необходимыми условиями и факторами процесса производства являются производственные ресурсы. Это трудовые, земельные, водные и материальные ресурсы, используемые в процессе производства продукции сельского хозяйства.

Целью исследований является определение эффективности использования отдельных ресурсов и всего ресурсного потенциала предприятия. Рассмотрены результаты производственной деятельности СПК имени Кирова Октябрьского района Ростовской области.

Земля, с ее почвенным покровом, имеет неповторимое значение как естественная основа жизнедеятельности. Она является основным средством производства и обладает рядом особенностей, которые необходимо учитывать при организации производства на сельскохозяйственном предприятии.

В современных условиях использование земли считается эффективным, рациональным при увеличении выхода продукции с единицы площади, повышении ее качества, снижении затрат на производство единицы продукции, сохранении и повышении плодородия почвы [4, с.38].

Анализ использования земельных угодий в хозяйстве выявил изменения в размерах угодий и их структуре, определил, какая площадь может быть дополнительно введена в хозяйственный оборот. Уровень освоения земель в хозяйстве 89,1%, распаханность 84,9%, доля неиспользуемых земель 2,1%.

Чтобы выявить резервы улучшения использования земли в хозяйстве, необходимо найти отношение площади земельных угодий, находящихся в сельскохозяйственном обороте (посевы+пар), к площади сельскохозяйственных угодий, затем определить отношение площади пашни к той же площади сельскохозяйственных угодий и, наконец, исчислить отношение площади земли, находящейся в сельскохозяйственном обороте, к площади пашни.

Указанные выше отношения можно выразить в виде соответствующих коэффициентов, которые связаны между собой следующим равенством:

$K_1 = K_2 * K_3$, где K_1 - отношение площади земли, находящейся в сельскохозяйственном обороте, к площади с-х угодий; K_2 - отношение площади пашни к площади сельскохозяйственных угодий; K_3 - отношение площади, находящейся в сельскохозяйственном обороте, к площади пашни.

Изменение коэффициента использования земли, умноженное на производство валовой продукции с единицы площади показывает изменение производства валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий и всего. В 2014 году этот показатель по предприятию СПК имени Кирова снизился на 20178 рублей на 100 га.

Для оценки уровня использования сельскохозяйственных угодий большое значение имеет изучение их продуктивности. Повышение урожайности сельскохозяйственных культур и улучшение структуры их посевных площадей дают возможность полнее и лучше использовать сельскохозяйственные угодья [2, с.7].

Главное условие работы предприятий - повышение роли прибыли как стимула хозяйственной деятельности, источника расширенного производства, основного рычага противозатратного механизма [5, с.20].

Экономическая оценка выращиваемых в хозяйстве культур показала, что наиболее эффективно производство озимой пшеницы, уровень рентабельности 46,13%, товарность производства 86%.

Имеющиеся в распоряжении предприятия средства называются имуществом или капиталом. От оснащенности ими хозяйства, от роста уровня вооруженности предприятий,

улучшения использования техники зависит увеличение выхода продукции сельского хозяйства.

Использование капитала влечет за собой издержки и затраты предприятия, которые не всегда могут приравниваться к расходам. Под издержками понимается количество потребленных производственных факторов в денежном выражении, расходуемых предприятием для получения продукции.

Издержки относятся только к одному производственному циклу, затраты - к отчетному году. Следовательно, все производственные факторы (земля, труд, капитал), израсходованные в текущем году, являются затратами и издержками одновременно [1, с.13].

Обобщающим показателем использования основных фондов с-х предприятий является полученная в хозяйстве валовая продукция в расчете на единицу стоимости производственных основных фондов (фондоотдача). В 2014 году уровень фондоотдачи составил 1,02 руб. на 1 руб. основных фондов.

Изменение фондоотдачи зависит от двух факторов: среднегодовой стоимости основных производственных фондов и стоимости валовой продукции.

Главное направление рационального использования оборотных средств – это снижение материалоемкости продукции. Материалоемкость представляет собой показатель расхода материальных ресурсов на единицу производимой продукции. В СПК имени Кирова этот показатель составил 2,37 руб. на 1 руб. продукции.

В настоящее время, как показывает анализ, более половины всех затрат на производство сельскохозяйственной продукции приходится на материалы, сырье и другие вещественные ресурсы. Рациональное использование материальных ресурсов позволяет снизить затраты по статьям, снизить себестоимость продукции.

Использование основных принципов маркетинговой логистики предоставляет возможность снизить вероятность наступления риска на всех этапах хозяйственной деятельности субъекта рыночных отношений, сокращая объемы запасов материальных ресурсов и время доставки товаров, высвобождая оборотные средства и уменьшая затраты труда и капитала [6, с.72].

Трудовые ресурсы являются одним из главнейших ресурсов материального производства. Процесс труда представляет собой совокупность действий человека на рабочем месте с целью достижения определённых результатов. Потребность в труде определяют на основе технологических карт, это служит основанием для определения потребности в рабочем времени и числе работников.

На производстве всех видов продукции растениеводства и животноводства в каждой области и районе имеются существенные различия в уровне производительности труда. Большое влияние на них оказывают технология производства, уровень механизации работ, организация труда, урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, другие факторы [7, с.33].

Сельское население испытывает существенные трудности в получении информации о рынке сырья, товаров и услуг, правового, экономического и технологического характера, о возможности повышения квалификации [8, с.18].

При анализе затрат труда в растениеводстве, исходят из того, что перерасход против плана может произойти вследствие расширения площади посева и дополнительных затрат труда на 1 га посева, т.е. увеличения объёма работ по возделыванию культур - обработка почвы, внесение удобрений, мероприятия по борьбе с вредителями, орошение и т.д. Любое увеличение затрат труда должно компенсироваться расширением производства с-х продукции.

Затраты труда на 1га посева могут увеличиваться, а на единицу продукции уменьшаться. Это значит, что дополнительные вложения труда на каждый гектар посева окупаются приростом урожайности.

Изменение производства продукции в хозяйстве за счет повышения производительности труда определяют по формуле. $(P_1 - P_0) T_1$, где P - стоимость

произведенной продукции в отчетном (Π_1) и базисном периоде (Π_0) на 1ч/ч, Т - количество затраченного времени в отчетном периоде.

Совершенствование технологии производства, внедрение комплексной механизации производственных процессов и многие другие факторы оказывают воздействие на уровень производительности труда на 1га, повышают урожайность.

Сокращение удельных затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов, экономное и рациональное их использование обеспечивает эффективную селекционную работу [3, с.24].

Поскольку валовое производство есть результат затрат совокупного труда (живого и прошлого), определяя уровень и рост производительности труда, необходимо определять отношение валового дохода к затраченному рабочему времени. В СПК имени Кирова этот показатель составил 4,75 руб. на 1 ч/час.

Основными показателями использования производственного потенциала предприятия являются валовая продукция в сопоставимых ценах на 1000 рублей потенциала, выручка от реализации продукции на 1000 рублей потенциала, чистый доход на 1000 рублей потенциала.

Ресурсоотдача по предприятию составила 472 рубля, окупаемость 1 000 рублей ресурсов 335 рублей, рентабельность использования ресурсного потенциала предприятия 20,3руб. на 1 руб. ресурсного потенциала.

Литература:

1. Бондарчук А.В. Кластеризация отечественных сельскохозяйственных предприятий по уровню соответствия рыночной стоимости их бизнеса Экономика и управление. 2013. № 1. С. 13.
2. Косенко М.А. Оценка самонесовместимости редьки европейской зимней В сборнике: Техника и технология. 2014. Достижения, проекты, гипотезы Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». Warszawa, 2014. С. 6-7.
3. Косенко Т.Г., Косенко М.А. Организация эффективной селекционной работы Успехи современной науки и образования. 2015. № 3. С. 23-25.
4. Косенко Т.Г. Оценка эффективности использования земельных ресурсов предприятия Успехи современной науки и образования. 2015. № 4. С. 37-39.
5. Косенко Т.Г. Оценка факторов рентабельности производства Успехи современной науки. 2015. № 3. С. 19-20.
6. Насиров Ю.З., Моисеенко Ж.Н., Бунчикова Е.В., Сабуа А.А. Управление коммерческим риском с помощью маркетинговой логистики В сборнике: Инновационные пути развития АПК: проблемы и перспективы материалы материалы международной научно-практической конференции: В 4-х томах. пос. Персиановский, 2013. С. 69-73.
7. Раджабов Р.Г., Иванова Н.В. Практикум по экономике отраслей АПК учебное пособие / пос. Персиановский, 2014.
8. Шароватова Т.И., Моисеенко Ж.Н., Берещенко Е.В. Экономические условия и механизмы развития малого аграрного бизнеса Вестник Донского государственного аграрного университета. 2015. № 1-2 (15). С. 14-20.

Kravchenko Y. V.

Doctor of Technical, Professor

Leshchenko O.A.

Ph.D. in Technical, Ass.Prof.

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kiev, Ukraine

METHODS AND CONSTRUCTION MANAGEMENT PROGRAM- CONFIGURED NETWORK

Кравченко Ю. В.

доктор технічних наук, професор

Лещенко О. О.

кандидат технічних наук, доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

МЕТОДИ ПОБУДОВИ ТА КЕРУВАННЯ ПРОГРАМНО-КОНФІГУРОВАНИМИ МЕРЕЖАМИ

We consider the description of the architecture of software-defined network (SDN), the analysis of the advantages and disadvantages of the new approach and the problems of traditional network architecture. The main components of the network technology based OpenFlow. The approaches to the organization of management in SDN. It justifies the choice of performance criteria SDN infrastructure management.

Keywords: control system, software-defined network, SDN, optimization, performance criteria

Розглядається опис архітектури програмно-конфігурованих мереж (ПКМ), проведено аналіз переваг і недоліків нового підходу і проблеми традиційної архітектури мережі. Розглянуто основні компоненти мереж на основі технології OpenFlow. Розглянуто підходи до організації керування в ПКМ. Обґрунтовано вибір критеріїв ефективності керування мережевою інфраструктурою ПКМ.

Ключові слова: СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ, ПРОГРАМНО-КОНФІГУРОВАНА МЕРЕЖА, SDN, ОПТИМІЗАЦІЯ, КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Розвиток комп'ютерних мереж до теперішнього часу йшов, в основному, екстенсивним шляхом: все більше число пристроїв об'єднувалося в локальні і глобальні мережі, удосконалювалося мережеве обладнання, збільшувалася пропускна спроможність каналів передачі даних, підвищувалася швидкодія серверів і мережевих компонентів.

Однак принципово нові рішення на практиці, як правило, широко не впроваджуються і поступово існуючі мережі перестають справлятися зі збільшеною кількістю пристроїв і потоків даних. Мережевий трафік і його структура змінилися, кожен запит створює велику кількість звернень до серверів додатків, баз даних, інших систем зберігання та обробки інформації. Складність сучасної мережевої інфраструктури і зростання трафіку призводять до зростання відмов і, при існуючих тенденціях, здатні викликати різке погіршення швидкісних характеристик передачі даних.

При цьому існуюча мережева архітектура і раніше орієнтована на групу досить старих протоколів для забезпечення взаємодії ускладнюється мережевими пристроями, що ускладнює масштабування. Додавання нових пристроїв вимагає великих зусиль, як і перенастроювання комутаторів, маршрутизаторів і мережевих екранів. Мережева структура залишається статичною і тому необхідні значні кошти для її підтримки.

Такі інновації, як хмарні обчислення і віртуалізація вимагають нових підходів до організації мереж. В зв'язку з цим в останні кілька років зріс інтерес до нової архітектури програмно-конфігурованих мереж або ПКМ (SDN, Software Defined Networks), які повинні дозволити подолати майбутню кризу [1].

Концепція ПКС визначає зсув парадигми в мережевій архітектурі, коли рівень керування мережею програмується безпосередньо і відокремлюється від безпосередньої маршрутизації пакетів. Таке перенесення управління забезпечує абстракцію основної мережі для додатків верхніх рівнів, що дозволяє їм розглядати мережу як логічну або віртуальну сутність. Розроблений протокол OpenFlow (OF), що застосовується в багатьох мережевих пристроях і дозволяє перемістити функції керування маршрутизаторами мережі в центральний модуль, названий контролером або мережевою операційною системою [2].

Таким чином, в традиційних мережах накопичився цілий ряд проблем, вирішення яких вимагає внесення змін в існуючу архітектуру:

- науково-технічні проблеми - сьогодні неможливо контролювати і надійно передбачити поведінку таких складних об'єктів, як комп'ютерні мережі;
- соціальні - у повсякденному житті ми все більше і більше покладаємося на Інтернет. Однак, безпека даних, включаючи персональні дані, не гарантована, Інтернет не стійкий до зовнішніх атак;
- економічні - мережі дорогі і складні в обслуговуванні, вимагають висококваліфікованих фахівців.
- проблеми розвитку - в архітектурі сучасних мереж є суттєві бар'єри для введення інновацій, експериментування, створення нових сервісів.
- архітектура комп'ютерних мереж потребує перегляду принципів її побудови.

Архітектура програмно-конфігурованих мереж

Програмно-конфігурована мережа (ПКМ) - це новий підхід до побудови архітектури комп'ютерних мереж, при якому рівень керування (ПК) мережею і рівень передачі даних

(РПД) поділяються за рахунок перенесення функцій керування (виконуваних у традиційній мережі маршрутизаторами і комутаторами) на окремі центральні пристрої, названі контролерами. За рахунок такого поділу контроль стану мережі та керування мережею логічно зосереджено на контролері. Крім того такий підхід дозволяє рівню керування абстрагуватися від фізичної мережевої інфраструктури рівня передачі даних, використовуючи деякий логічне представлення мережі. Взаємодія між РК і РПД здійснюється за допомогою єдиного уніфікованого відкритого інтерфейсу.

Основні ідеї підходу ПКМ були сформульовані фахівцями університетів Стенфорда (Нік Маккеон) і Берклі (Скотт Шенкер) в 2006 році і знайшли широку підтримку в академічному середовищі, співтоваристві провідних виробників мережевого устаткування і великими ІТ-компаніями.

Зацікавленість провідних ІТ-компаній викликана тим, що, як показали перші практичні експерименти, ПКМ підхід дозволяє підвищити ефективність мережевого обладнання на 25% -30%, знизити витрати на експлуатацію мереж більш ніж на 30%, підвищити гнучкість керування мережею за рахунок написання програм, істотно підвищити безпеку, програмно створювати нові сервіси та оперативно завантажувати їх в мережеве обладнання. Впровадження цього підходу, насамперед, повинно мати значний вплив на мережі центрів обробки даних (дата-центрів, ЦОД), корпоративні мережі, WAN, стільникові і домашні мережі.

Основні ідеї, які закладалися в ПКМ, полягають в наступному:

- Поділ рівня передачі та рівня керування даними.
- Єдиний, уніфікований, незалежний від постачальника інтерфейс між рівнем керування і рівнем передачі даних.
- Логічно централізований рівень керування даними.
- Віртуалізація фізичних ресурсів мережі.

Архітектура ПКМ згідно [3] має три рівні.

1. Рівень інфраструктури мережі включає в себе набір мережевих пристроїв (комутаторів, маршрутизаторів) і каналів передачі даних.
2. Рівень керування, на якому відстежується і підтримується глобальне уявлення мережі. Під глобальним поданням мережі розуміється топологія мережі і стан мережевих пристроїв. Рівень керування надає програмний інтерфейс (API) для мережевих додатків.
3. Рівень мережевих додатків, в яких реалізуються різні функції керування мережею: керування потоками даних в мережі, керування безпекою, моніторинг трафіку, керування якістю сервісу, керування політиками і так далі.

Сучасні маршрутизатори вирішують два основні завдання: передача даних (forwarding) – просування пакета від вхідного порту на певний вихідний порт, і керування даними – обробка пакету і ухвалення рішення про те, куди його маршрутизувати, на основі поточного стану маршрутизатора. Таким чином, в рамках всієї мережі можна виділити рівень передачі даних (РПД), що складається з засобів передачі даних (ліній зв'язку, каналоутворюючого обладнання, маршрутизаторів і комутаторів), і рівень керування (РК) станами засобів передачі даних.

Таким чином, архітектура ПКМ і пропонований централізований підхід дає наступні переваги в порівнянні з традиційними мережами з розподіленим керуванням передачею даних:

- Програмованість і гнучкість керування мережею, значне спрощення можливості модифікації керування мережею за рахунок створення нових додатків або модифікації існуючих, автоматизація керування та адміністрування мережами.
- Адаптивність керування мережею, тобто можливість змінювати поведінку і стан мережі в режимі реального часу з урахуванням мінливих умов функціонування і адаптуватися до них, адаптуватися до мінливих потреб користувачів мереж за рахунок

створення нових мережевих додатків і сервісів. На розробку мережевих додатків потрібно значно менше часу в порівнянні з ручним переконфігуруванні всієї мережі.

- Незалежність від устаткування і пропріетарного програмного забезпечення виробників мережевого устаткування.
- Можливість незалежного розгортання РК і РПД.
- Можливість незалежного масштабування РК і РПД.
- Підвищення надійності за рахунок зниження обсягу розподіленого стану для керування. Замість наявних розподілених протоколів, які працюють на кожному вузлі мережі, кожен з них підтримує базу даних розподілених копій станів каналів в кожному вузлі, однак така інформація може бути зібрана централізовано в одному місці - на контролері. Таким чином, така централізована база даних буде містити значно менше неузгодженою інформації, і такий підхід дозволить зменшити ймовірність циклів в мережі.
- Спрощення структури і логіки мережевих пристроїв, оскільки тепер їм не потрібно обробляти величезну кількість стандартів і протоколів, а достатньо виконувати тільки інструкції, отримані від контролера.
- Зниження вартості комутаторів і мережевої інфраструктури в цілому за рахунок винесення «мізків роутерів» в контролер.

Таким чином, підхід ПКМ дозволяє значно автоматизувати і спростити керування мережами за рахунок можливості їх «програмування», дозволяючи будувати гнучкі масштабовані мережі, які можуть легко адаптуватися до мінливих умов функціонування і потребам користувачів. Впровадження цього підходу, насамперед, повинно мати значний вплив на керування мережевою інфраструктурою в центрах обробки даних (ЦОД), корпоративними мережами, WAN, стільниковими і домашніми мережами.

Однак в архітектурі ПКМ можна відзначити і певні недоліки:

- Проблема надійності: Контролер є потенційною точкою відмови роботи мережі.
 - Кількість керуючого трафіку, призначеного для централізованого контролера, зростає пропорційно кількості комутаторів в мережі.
 - Час встановлення нових потоків може рости значно із зростанням розмірів мережі.
- Проблема продуктивності. Продуктивність мережі безпосередньо залежить від продуктивності контролера і його фізичних обмежень.

Однією з найбільш перспективних реалізацій підходу програмно-конфігурованих мереж є технологія OpenFlow. Основним її документом є специфікація OpenFlow [4-6], в якій описуються основні компоненти OpenFlow-мережі, принципи роботи та взаємодії компонентів (протокол OpenFlow). Стандартизує організацією для специфікації є ONF - Open Networking Foundation.

Згідно специфікації основними компонентами OpenFlow мережі є:

- контролер, який містить:
 - мережеву операційну систему;
 - мережеві додатки.
- OpenFlow комутатор;
- захищений канал між контролером і комутатором;
- протокол OpenFlow.

Загальний принцип функціонування OpenFlow-мережі полягає в наступному: кожен OpenFlow комутатор встановлює захищений канал з контролером, за допомогою якого контролер управляє ним. Взаємодія між комутаторами і контролером здійснюється за допомогою повідомлень протоколу OpenFlow. Контролер отримує інформацію про зміну станів елементів в мережі, на основі якої він конфігурує мережеве обладнання, керує мережевою інфраструктурою та потоками даних в мережі.

Керування програмно-конфігурованими мережами

Основна вимога до мережі, полягає в виконанні тих функцій і надання тих послуг, для яких вона призначена. Наприклад, надання доступу до ресурсів Інтернет, ERP-системі підприємства, обмін електронною поштою, забезпечення IP-телефонії і так далі. Таким чином, можна говорити про ефективність керування мережевою інфраструктурою системи і потоками даних в ній тільки в тому випадку, якщо вона успішно виконує завдання, для яких ця мережа створювалася.

Додатковими важливими вимогами, що пред'являються до мереж є продуктивність, надійність, сумісність, керованість, захищеність, розширюваність і масштабованість, пов'язані з якістю виконання завдань і надання послуг мережею [7]. Кожна з цих вимог визначається конкретними кількісними характеристиками. Однак, ефективність керування мережевою інфраструктурою та потоками даних в мережі характеризуються, головним чином, показниками продуктивності і надійності функціонування мережі.

Одночасно з цим система керування повинна накопичувати дані, на підставі яких можна планувати розвиток мережі. Нарешті, система керування повинна бути незалежною від виробника і володіти зручним інтерфейсом, дозволяє виконувати всі дії з однієї консолі.

Необхідність в системі керування особливо яскраво проявляється у великих мережах: корпоративних або глобальних. Без системи керування в таких мережах потрібна присутність кваліфікованих фахівців з експлуатації в кожній будівлі кожного міста, де встановлено обладнання мережі, що в підсумку призводить до необхідності утримання величезного штату обслуговуючого персоналу [8].

В даний час в області систем керування мережами багато невирішених проблем. Явно недостатньо дійсно зручних, компактних і багатопрокольних засобів керування мережею. Більшість існуючих засобів зовсім не керують мережею, а всього лише здійснюють спостереження за її роботою. Вони стежать за мережею, але не виконують активних дій, якщо з мережею щось сталося або може відбутися. Мало масштабованих систем, здатних обслуговувати як мережі масштабу відділу, так і мережі масштабу підприємства, - дуже багато систем керують тільки окремими елементами мережі і не аналізують здатність мережі виконувати якісну передачу даних між кінцевими користувачами.

Завдяки системам керування стають можливими перерозподіл навантаження при збоях обладнання, оптимізація трафіку для підвищення віддачі від існуючих мереж і планомірний розвиток мережі за рахунок аналізу трафіку і моделювання потреб користувачів та інформаційних систем у майбутньому.

Засоби керування та моніторингу стану інфраструктури дозволяють уникнути втрат зв'язку або падіння продуктивності мережевих сервісів за рахунок постійного відстеження та керування рухом трафіку.

Таким чином, основними характеристиками продуктивності мережі є:

- час реакції;
- швидкість передачі даних;
- пропускна здатність;
- затримка передачі і варіація затримки передачі.

Зазвичай якість мережі характеризують величинами максимальної затримки передачі і варіацією затримки. Не всі типи трафіку чутливі до затримок передачі, у всякому разі, до тих величин затримок, які характерні для комп'ютерних мереж, - зазвичай затримки не перевищують сотень мілісекунд, рідше - кількох секунд. Такого порядку затримки пакетів, що породжуються файловою службою, службою електронної пошти або службою друку, мало впливають на якість цих служб з точки зору користувача мережі. З іншого боку, такі ж затримки пакетів, що переносять голосові або відеодані, можуть призводити до значного зниження якості інформації - виникненню ефекту "луни", неможливості розібрати деякі слова, вібрації зображення і т. п.

Таким чином, ключовими завданнями систем керування ПКМ є – забезпечення необхідного рівня продуктивності і надійності функціонування мережі, а ефективність їх

керування визначається показниками продуктивності і надійності мережі. Також в якості показника ефективності керування можуть виступати економічні показники, наприклад, вартість обслуговування мережевої інфраструктури, вартість надання тих чи інших послуг. При використанні найбільш просунутих систем керування вартість обслуговування і вартість послуг повинні знижуватися. Розглянемо докладніше характеристики продуктивності і надійності комп'ютерних мереж.

Між показниками продуктивності і надійності мережі існує прямий зв'язок. Ненадійна робота мережі дуже часто призводить до істотного зниження її продуктивності. Це пояснюється тим, що збої і відмови каналів зв'язку і комунікаційного устаткування призводять до втрати чи спотворення деякої частини пакетів, в результаті чого комунікаційні протоколи змушені організувати повторну передачу втрачених даних. Так як в локальних мережах відновленням втрачених даних займаються, як правило, протоколи транспортного або прикладного рівня, що працюють з тайм-аутами в кілька десятків секунд, то втрати продуктивності через низьку надійності мережі можуть становити сотні відсотків. Тому необхідно враховувати надійність ПКМ і її показники.

Отже обґрунтування і вибір критеріїв ефективності керування мережевою інфраструктурою ПКМ залежать від цілей керування, особливостей середовища (WAN, мережа ЦОД, корпоративна мережі), характеристиками користувачів і трафіку в ній і ще цілого ряду факторів. Основною метою функціонування ПКМ є передача інформації, тому ключовими показниками є швидкість передачі, обсяги і якість її передачі. Відповідно, чим ефективніше використовуються алгоритми керування мережевою інфраструктурою та потоками даних, тим вище ці показники.

Висновок

Наведено опис архітектури ПКС, проведено аналіз переваг і недоліків нового підходу і проблеми традиційної архітектури КС. Розглянуто основні компоненти ПКС на основі технології OpenFlow: OpenFlow-комутатор, принцип функціонування, типи, захищений канал, контролер і його основні функції. Детально розглянуто протокол OpenFlow, основні типи повідомлень. Розглянуто підходи до організації керування в ПКС мережі.

Таким чином, створення ПКМ дозволить відокремити рівень управління мережевим устаткуванням від рівня управління передачею даних, створити програмно-керований інтерфейс між мережевими додатками та транспортним середовищем та перейти від управління окремим устаткуванням до управління мережею в цілому. Концепція SDN адаптована до стрімкого зростання обсягів трафіку та зміни його структури, масштабування віртуальних середовищ та інших хмарних сервісів. Постає необхідність зміни традиційних неефективних схем адресацій, логічного поділу мереж та способів обробки трафіка в мультисервісних мережах, а SDN дозволяє створювати додатки для управління мережею, і вся мережа, що має різнопланову структуру, постає для додатку як один логічний комутатор.

Література:

1. N. McKeown, T. Anderson, H. Balakrishnan, G. Parulkar, L. Peterson, J. Rexford, S. Shenker, and J. Turner. Openflow: Enabling innovation in campus networks // SIGCOMM CCR, vol. 38, no. 2, pp. 69–74, 2008.
2. OpenFlow Switch Specification, <http://www.openflow.org/documents/openflow-specv1.1.0.pdf>, последнее обращение 19.08.2013.
3. Software-Defined Networking: The New Norm for Networks [Electronic resource] // Open Networking Foundation. — [2012]. — Mode of access: <https://www.opennetworking.org/images/stories/downloads/whitepapers/wp-sdnnewnorm.pdf> (accessed date: 28.04.2013).
4. OpenFlow Switch Specification, Version 1.0.0 (Wire Protocol 0x01) [Electronic resource]. — [2009]. — Mode of access: <https://www.opennetworking.org/images/stories/downloads/sdn-resources/onfspecifications/openflow/openflow-spec-v1.0.0.pdf> (accessed date: 28.04.2013).
5. OpenFlow Switch Specification, Version 1.1.0 (Wire Protocol 0x02) [Electronic resource] // Open Networking Foundation. — [2011]. — Mode of access: <https://www.opennetworking.org/images/stories/downloads/sdn-resources/onfspecifications/openflow/openflow-spec-v1.1.0.pdf> (accessed date: 28.04.2013).
6. OpenFlow Switch Specification, Version 1.2.0 (Wire Protocol 0x03) [Electronic resource] // Open Networking Foundation. — [2011]. — Mode of access: <https://www.opennetworking.org/images/stories/downloads/sdn-resources/onfspecifications/openflow/openflow-spec-v1.1.0.pdf> (accessed date: 28.04.2013).

7. Компьютерные сети: учебник для студ. высш. учеб. заведений [Текст]: в 2 т. Т. 2 / Р.Л. Смелянский. — М.: Издательский центр «Академия», 2011. — 240 с.
8. Кравченко Ю.В. Управління апаратними і програмними ресурсами в комп'ютерній системі на основі методів і моделей штучного інтелекту // Ю.В.Кравченко, С.А. Микусь, Н.В. Руденко/ Телекомунікаційні та інформаційні технології. 2014. – №4. – С. 7–15.

Popovenko N.S.

Ph.D., Professor,

Odessa National Polytechnic University, *Odessa*, Ukraine

Lapina I.S.

Ph.D., Associate Professor,

Odessa National Economic University, *Odessa*, Ukraine

Lapin A.V.

Ph.D., Associate Professor,

Odessa National Polytechnic University, *Odessa*, Ukraine

IMPROVING METHODS TO ENSURE GROWTH OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL INDUSTRIAL ENTERPRISES

Поповенко Н.С.

к.э.н., профессор,

Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса, Украина

Лапина И.С.

к.э.н., доцент,

Одесский национальный экономический университет, г. Одесса, Украина

Лапин А.В.

к.э.н., доцент,

Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса, Украина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

The article discusses possible ways of increasing the growth of scientific and technological capacity through improved management of the use of intellectual resources.

Keywords: *potential; scientific and technical potential; intellectual resources; criteria for evaluation of intellectual resources; economic and mathematical modeling.*

В статье рассматриваются возможные направления повышения роста научно-технологического потенциала путем совершенствования методов управления использованием интеллектуальных ресурсов.

Ключевые слова: *потенциал; научно-технический потенциал; интеллектуальные ресурсы; критерии оценки интеллектуальных ресурсов; экономико-математическое моделирование.*

Решение разнообразных задач общественного развития неизбежно связано с комплексной оценкой результатов человеческой деятельности. При этом анализ эффективности любой производственной системы имеет две составляющие. Одна из них, объективная, определяется возможностями системы; другая, субъективная - способностями человека к использованию этих возможностей. Следовательно, результат функционирования системы зависит, прежде всего, от степени использования ее совокупного потенциала, а эффективность и резервы роста, в каждый определенный момент времени, являются функцией от использования имеющегося потенциала.

Под потенциалом, в широком смысле слова, понимают «средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой либо задачи». [1, С. 13-14]

В научный оборот понятие «производственный потенциал» вошло в начале семидесятых годов. Оно прочно утвердилось в отечественной экономической литературе в восьмидесятые годы. Это было связано с проблемой более тесной увязки ресурсов

предприятий с конечным результатом. По мере разработки теории эффективности все больше внимания стало уделяться сопоставлению результата со всей совокупностью народнохозяйственных ресурсов - производственным потенциалом.

Существуют различные трактовки понятия «производственный потенциал». По мере совершенствования научно-производственной базы и с учетом того, что главным фактором развития экономики в XXI столетии становится накопление не материальных благ, а знаний и умений. На фоне становления постиндустриальной экономики все большее значение в качестве фактора роста производства и повышения уровня социальной жизни признается уровень новаторства, творческие способности людей, их предприимчивость.

Создавая новые, более совершенные продукты, новые более продуктивные технологии творческие работники фактически являются проводниками к более совершенной социально-экономической жизни. Таким образом, глобальным методологически системным принципом экономического развития является вовлечение специфической движущей силы человеческого фактора.

Реальный экономический прогресс сегодня напрямую зависит от наукоемкости и уровня технологий, которые являются результатом фундаментальной науки и изобретательского гения человека.

Поэтому сегодня речь может идти не о производственном потенциале, а о научно-технологическом и интеллектуальном потенциале.

«Научно-технологический потенциал является специфической экономической категорией, которая логично связана с производственным и научным (интеллектуальным) потенциалом общества». [1, С. 74]

«Интеллектуальный потенциал общества рассматривается как совокупность способностей человеческого общества к умственной деятельности, уровня информации, ее систематизации, превращения в знания». [1, С. 13-14]

Ядро научно-технологического потенциала составляет блок «наука и инновации».

Результативность науки зависит от количества организаций, занимающихся исследованиями и разработками, их уровня, а также численности специалистов, занятых исследованиями и разработками.

Анализ статистических данных показывает, что в этом блоке в украинской экономике произошли негативные изменения. Количество организаций, занимающихся выполнением научных исследований и разработок за период с 2004 по 2014 год сократилось на 33,32%. [2] Значительно уменьшилась численность работников, выполняющих научно-исследовательские работы. Расчеты, выполненные на основе данных Государственной службы статистики показывают, что сокращение за тот же период составило 34,9%. [2] Наряду с этим количество докторов и кандидатов наук за период с 2004 по 2014 год увеличилось в 1,2 раза. [2]

Напрашивается вывод о недостаточном использовании творческого потенциала и необходимости новых методов управления этим процессом.

Одним из таких методов, с нашей точки зрения, может стать математическое моделирование. [3, С. 124-133] При построении модели исходят из того, что в стоимость выпускаемой продукции объемом X включают помимо затрат, связанных с использованием отработанных технологий, еще и затраты, связанные с инновациями, которые требуют затрат интеллектуальных ресурсов.

К интеллектуальным ресурсам, занятым в сфере производства следует отнести ИТР и работников высшей квалификации, кандидатов и докторов наук. Их трудовая деятельность в сфере производства может быть оценена не только усовершенствованием организации и технологии производства, но и качеством новых разработок в виде рацпредложений, изобретений и открытий. Этот интеллектуальный продукт, способствующий приросту выпускаемой продукции AX с улучшенными характеристиками, является следствием привлечения рабочих высшей квалификации k_1 . Их усилиями реализуется наукоемкая технология.

Безусловно, число работающих k_2 которые заняты выпуском продукции по

разработанным технологиям, также оказывает влияние на объем X .

Обозначим через $X_1(t)$ производительность интеллектуальной части работающих k_1 , а через $X_2(t)$ — производительность основной части работающих, реализующих стандартные программы выпуска продукции.

Тогда очевидным является тот факт, что объем выпускаемой продукции с улучшенными характеристиками можно представить соотношением:

$$X(t) = k_1 x_1(t) + k_2 x_2(t) \quad (1)$$

Прирост производства продукции во времени $\frac{dx}{dt}$ пропорционален количеству работающих. Кроме того, в нем содержится и составляющая интеллектуальной деятельности — $U(t)$:

$$\frac{dx}{dt} = a(k_1 + k_2) + U(t) \quad (2)$$

В формуле (2) a — коэффициент пропорциональности, численное значение которого можно определить как отношение разницы между общим количеством работающих P и U — количеством ИТР и рабочих высшей квалификации к общему количеству рабочих, т.е.

$$a = \frac{P - U}{P}$$

Составляющая интеллектуальной деятельности в сфере производства $U(t)$, пропорциональна количеству работающих в этой сфере k_1 рабочих высшей квалификации и их интеллектуальных возможностям в смысле инновационных разработок — $a(t)$ за определенный период времени T , т.е.

$$U = k_1 \cdot a(t) \quad (3)$$

Рассматривается промежуток времени $0 \leq t \leq T$, в течение которого реализуется программа выпуска продукции $x(t)$, характеристики которой улучшаются за счет инновационной деятельности.

Таким образом, окончательно модель описывающая вклад интеллектуальной составляющей в повышении объема производства имеет вид:

$$x(t) = k_1 x_1(t) + k_2 x_2(t) \quad \frac{dx}{dt} = a(k_1 + k_2) + U(t) \quad (4)$$

$$U = k_1 \cdot a(t), \int_0 \leq t \leq T$$

Анализ хозяйственной деятельности предприятий использующих передовые технологии и выпускающих конкурентоспособную продукцию, показал, что характер зависимости $a(t)$, описывающей интенсивность использования результатов интеллектуальной деятельности носит линейный характер, и она может быть аппроксимирована в виде:

$$a(t) = k_3 \cdot t, \quad 0 \leq t \leq T, \quad (5)$$

где k_3 — усредненный коэффициент пропорциональности (который определяется методом наименьших квадратов из экспериментальных данных ряда предприятий) занятых выпуском продукции с привлечением наукоемких технологий (можно считать по количеству авторских свидетельств и открытий).

Подставляя выражение для $a(t)$ в систему уравнений (4) получим:

$$\frac{dx}{dt} = a(k_1 + k_2) + U(t) = a(k_1 + k_2) + k_1 \cdot k_3 \cdot t \quad (6)$$

Используя последнее выражение, получим

$$x(t) = \int [a(k_1 + k_2) + k_1 \cdot k_3 \cdot t] dt = a(k_1 + k_2)T + \frac{k_1 \cdot k_3}{2} T^2 \quad (7)$$

В полученную зависимость $x(t)$, рассматриваемую нами как стоимость выпускаемой

продукции, вошли кроме общепринятых параметров дополнительно параметры, характеризующие интеллектуальную составляющую, $\frac{k_1 \cdot k_3 T^2}{2}$.

Отсюда можно получить прирост продукции от инновационной составляющей в общем объеме выпускаемой продукции:

$$a(k_1 + k_2)T = \frac{k_1 \cdot k_3 T^2}{2} \quad (8)$$

$$T_0 = \frac{2a(k_1 + k_2)}{k_1 \cdot k_3}$$

Выражение (8) можно рассматривать как время, за которое реализуется удвоенный объем выпускаемой продукции только за счет инноваций.

Анализ влияния каждого из коэффициентов системы (4) — k_1 , k_2 , k_3 показывает, что при построении поверхностей уравнения в пространстве этих коэффициентов имеет место следующее соотношение

$$a(k_1 + k_2)T + \frac{k_1 \cdot k_3 T^2}{2} = X_0$$

Разделив это соотношение на aT , получим

$$k_1 + k_2 + \frac{k_1 \cdot k_3 T}{2a} = \frac{X_0}{aT} \quad (9)$$

$$k_1 + k_2 + \frac{T}{2a} k_1 \cdot k_3 - \frac{X_0}{aT} = 0$$

Последующий анализ поверхности, описывающей уравнение (9) показал, что канонический вид ее описывается гиперболическим параболоидом (рис. 1).

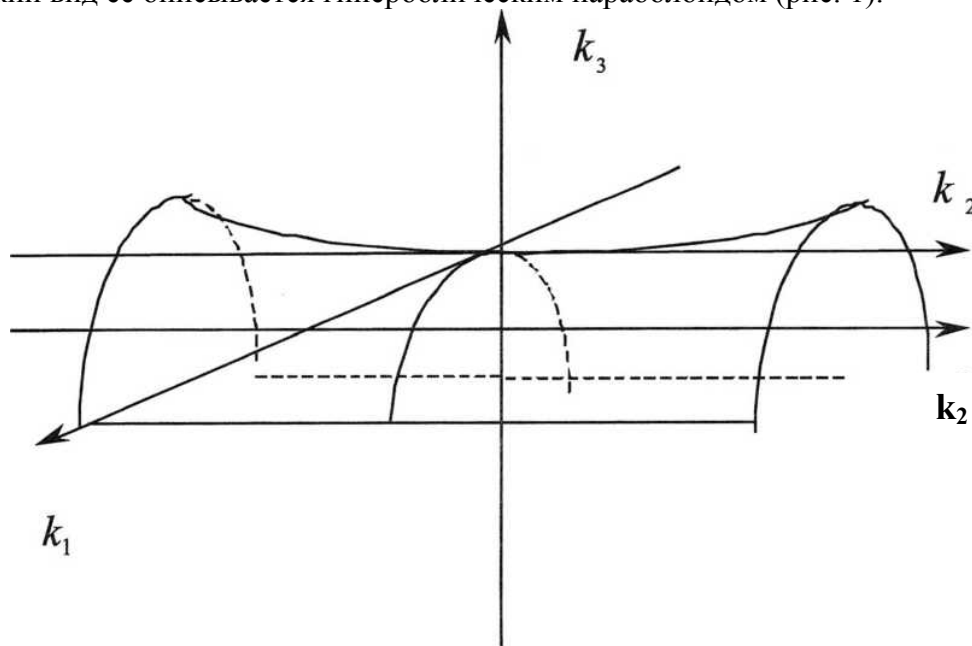


Рис. 1. Схема выбора оптимального соотношения трудовых ресурсов

Определив собственные векторы матрицы квадратичной формы уравнение поверхности гиперболического параболоида найдем $\text{grad } f(M)$ наибольшей скорости изменения объема продукции с учетом инновационной составляющей.

$$\text{grad}f(M) = \left(1 + \frac{T}{2a} k_3, 1, \frac{T}{2a} k_1\right) = \left(1 + \frac{T}{2a} k_3, 1, \frac{T}{2a} k_1\right) \quad (10)$$

Наименьшее влияние на рост объема выпуска продукции оказывает коэффициент k_2 , который характеризует численность рабочих, занятых в основном производстве. Таким образом, на прирост конечного продукта большое влияние оказывает коэффициент k_1 , число рабочих, занятых в интеллектуальной сфере, и инновации коэффициент k_3 .

Зафиксируем число рабочих, занятых основным производством — $k_2 = \text{const}$.

Рассмотрим соотношение между коэффициентами k_1 и k_3 , при которых общий прирост продукции будет требуемого объема.

$$k_1 \left(1 + \frac{T}{2\alpha} k_3 \right) = \frac{X_0}{FT} - k_2 - e \quad (11)$$

$$k_1 = \frac{C}{1 + \frac{T}{2\alpha} k_3}$$

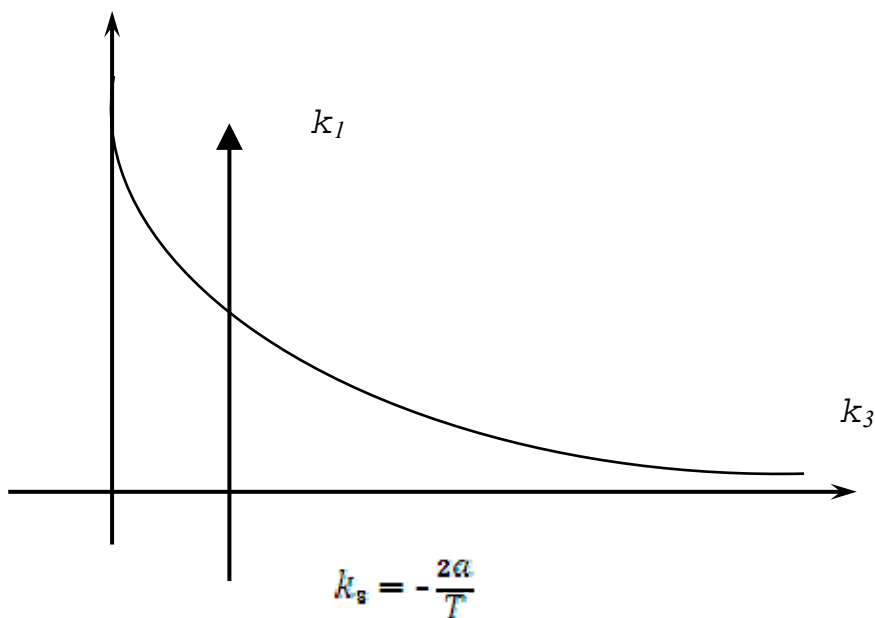


Рис. 2. Схема взаимосвязи между численностью работников и инновациями
Полученное выражение описывается гиперболой (рис. 2).

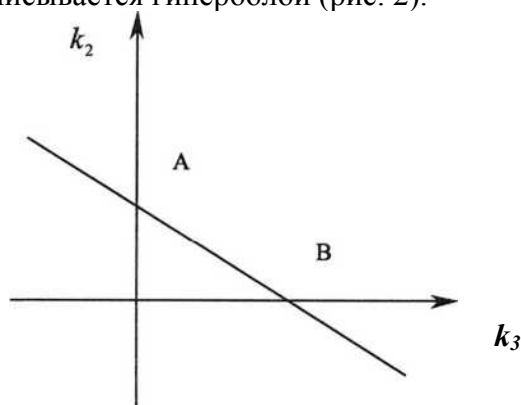


Рис. 3. Схема зависимости между численностью работников, генерирующих новации и инновациями

$$k_2 = -\frac{T \cdot C}{2\alpha} \cdot k_3 + C_1 \quad (12)$$

Чем меньше численность ИТР, тем интенсивней они должны генерировать новые разработки для удержания уровня производства по объему.

Таким образом, зависимость между $k_1 = f(k_3)$ обратно пропорциональна. Иначе, интенсивность работы ИТР должна быть пропорциональна их удельному сокращению. Если зафиксировать количество ИТР $k_2 = \text{const}$, то между количеством работников k_1 , занятых в сфере производства, и количеством инноваций k_3 имеет место линейная зависимость.

Участок АВ свидетельствует о том, что при сокращении основного числа рабочих k_1 следует более интенсивно внедрять инновационные разработки.

В работе предложен типовой подход к управлению максимизацией эффективности использования интеллектуальных ресурсов. На формирование и эффективность использования интеллектуальных ресурсов оказывают влияние разнородные факторы.

Набор показателей в зависимости от поставленных целей индивидуален. В качестве критерия оптимальности может быть принят объем выпуска инновационной продукции, затраты на НИОКР, прибыль, соотношение между численностью научно-технических работников и общей численностью работающих и т.д. Выбор критерия должен определяться стратегическим значением его для деятельности предприятия.

Таким образом, при управлении сложными системами поиск эффективных решений требует использования новых методов их обоснования. Одним из них является метод экономико-математического моделирования. В статье изложен типовой подход к построению модели управления эффективным использованием интеллектуальных ресурсов.

В модель могут быть заложены такие параметры: количество работающих на предприятии, количество работников высшей квалификации, способных генерировать творческие идеи, количество других работающих, производительность труда тех и других, а также дополнительные параметры, которые характеризуют интеллектуальную составляющую. Набор показателей и критерий оптимальности может изменяться в зависимости от принятой стратегии предприятия.

Литература:

1. Технологічна модернізація промисловості України / За ред. Л.І. Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАНУ, 2008. – 472 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие для вузов/ В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др.; под ред. В.В. Федосеева. — М.:ЮНИТИ, 1999. - 391 с. 4. Лапин А.В. Организационно-экономические основы повышения эффективности использования интеллектуального капитала промышленных предприятий: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / А.В. Лапин – Одесса, 2006. – 152 с.

Loiko D.M.

PhD, Associate Professor

Kyiv National University of Technologies and Design, Ukraine

THE EFFECTIVENESS OF THE CLOTHING COMPANIES IN UKRAINE

Лойко Д.М.

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ОДЯГУ В УКРАЇНІ

The article analyzes the performance of companies producing clothing in Ukraine, the classification of enterprises by product called classes of NACE, analyzes the dynamics of the number of light industry enterprises in financial results of the last 5 years, the dynamics of foreign direct investment in industry, conclusions regarding the development domestic garment enterprises.

Keywords: *companies producing clothing, efficiency, activity, financial results, foreign investment prospects.*

В статті проведено аналіз ефективності діяльності підприємств з виробництва одягу в Україні, проведено класифікацію підприємств за видами продукції з класами КВЕДів, проаналізовано динаміку кількості підприємств легкої промисловості за фінансовими результатами діяльності за останні 5 років, динаміку прямих іноземних інвестицій в промисловість, зроблено висновки щодо перспектив розвитку вітчизняних швейних підприємств.

Ключові слова: *підприємства з виробництва одягу, ефективність, діяльність, фінансовий результат, іноземні інвестиції, перспективи розвитку.*

Традиційно Україна була лідером із виготовлення одягу, а саме найбільш трудомісткого у виготовленні – верхнього одягу. За останні роки виробництва швейних

виробів зменшалося у декілька разів. Це обумовлено багатьма причинами: зростанням обсягів імпорту одягу із азіатських країн, що створює значну конкуренцію виробникам одягу за ціновим сегментом. Відсутність стабільної сировинної бази та скорочення виробництва тканин також негативно впливають на обсяги виробництва одягу вітчизняними виробниками. Відсутність підприємств, які виробляють техніку для оснащення швейних підприємств також має свій негативний вплив на своєчасне оновлення та впровадження нових технологічних ліній для виробництва одягу.

За статистичними даними станом на 2014 р. працювало 3022 підприємств, які відносяться до легкої промисловості, із них: у текстильній промисловості – 639, виробництві готового одягу та хутра – 1964, виробництві шкіри та шкіряного взуття – 419 [1]. За результатами проведених досліджень сформована класифікація підприємств легкої промисловості за видами продукції, яку вони виробляють за класами КВЕДів (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація підприємств легкої промисловості за видами продукції, яку вони виробляють за класами КВЕДів (складено автором за джерелом [2])

Група/ Клас	Назва видів економічної діяльності та пояснення до них	Кількість підприємств станом на 1.01.2015р.
14.1	Виробництво одягу, крім хутряного <i>Ця група включає</i> виробництво одягу з будь-яких матеріалів, у т. ч. із покриттям, просочених або гумованих.	1460
14.11	Виробництво одягу зі шкіри <i>Цей клас включає:</i> • виробництво одягу зі шкіри або композиційної шкіри та її замінників, у т.ч. предметів робочого шкіряного одягу (наприклад, шкіряних фартухів для зварників)	76
14.12	Виробництво робочого одягу	378
14.13	Виробництво іншого верхнього одягу <i>Цей клас включає:</i> • виробництво інших видів верхнього одягу, виготовлених із текстильних тканин, трикотажного полотна, нетканих матеріалів тощо, для чоловіків, жінок і дітей: ○ пальт, костюмів, комплектів, жакетів, суконь, штанів, спідниць тощо	746
14.14	Виробництво спіднього одягу <i>Цей клас включає:</i> • виробництво спіднього одягу та нічної білизни з текстильних тканин, трикотажного полотна, мережива тощо для чоловіків, жінок і дітей: • сорочок, футболок, кальсонів, шортів, піжам, нічних сорочок, пеньюарів, блузок, нижніх спідниць, комбінацій, бюстгальтерів, корсетів тощо	90
14.19	Виробництво іншого одягу й аксесуарів <i>Цей клас включає:</i> • виробництво одягу для немовлят (у т. ч. панчішно-шкарпеткових виробів), спортивних і лижних костюмів, купальників тощо • виробництво капелюхів та інших головних уборів • виробництво інших доповнень до одягу: рукавичок, ременів, шалей, шийних хусток, краваток, сіток для волосся тощо	170

Основний принцип даної класифікації підприємств за класами КВЕД полягає в об'єднанні підприємств, що виробляють подібні вироби. Треба зауважити, що за джерелом, яке було використано як основа для проведення класифікації, не зазначено чи працює підприємство в даний час чи ні. Тому є вірогідність, що частина підприємств вже на даний час не є працюючими.

Аналіз статистичних даних дає можливість побачити, що кризовий стан у промисловості, в тому числі і у переробній промисловості почався з 2012 р. В 2014 р. темпи зниження виробництва продукції переробної промисловості і промисловості в цілому

досягли максимальних значень 9,3 % і 10,1 % відповідно. В легкій промисловості ситуація відрізняється. Загальне падіння по легкій промисловості за 2014 рік у порівнянні із 2013 р. становило 1,4% – це значно менше, ніж у 2012-му в порівнянні із 2011 р. – тоді було 6,6 % (табл. 2).

Таблиця 2

Темпи розвитку промисловості, у % (до попереднього року)

(складено автором за даними [1])

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. до 2010 р., %
Промисловість	108,0	99,5	95,7	89,9	-16,7
Переробна промисловість	109,6	98,0	92,5	90,7	- 17,2
Легка промисловість	107,6	93,4	94,2	98,6	- 8,36

В період з 2010 р. по 2014 р. збитки несли більше третини промислових підприємств. На сьогоднішній день більшість з цих підприємств знаходиться на межі банкрутства. Проте позитивна динаміка зростання кількості прибуткових підприємств, які відносяться до легкої промисловості, за 2013-2014 рр. є позитивною. Аналіз динаміки кількості підприємств, які одержали прибуток (збиток) як результат фінансової діяльності за рік (табл. 3) надає можливість зробити наступні висновки. Кількість підприємств що одержали прибуток за період 2010-2014 рр. збільшилася на 11,35 %. Фінансовий результат зріс відповідно у 2,7 рази. Кількість підприємств, які одержали збиток за 2010-2014 рр. зменшилась на 18,27 %. Сальдо фінансового результату 2014 р. є від'ємним.

Таблиця 3

Динаміка кількості підприємств легкої промисловості за фінансовим результатом

(складено автором за даними [1])

Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. до 2010р., %
Підприємства, які одержали прибуток:						
у % до загальної кількості підприємств	61,7	66,7	62,4	66,2	68,7	11,35
Фінансовий результат, млн. грн.	326,0	430,6	469,5	504,7	880,7	в 2,7 рази
Підприємства, які одержали збиток:						
у % до загальної кількості підприємств	38,3	33,3	37,6	33,8	31,3	-18,27
фінансовий результат, млн. грн.	346,1	278,3	449,5	342,2	1516,0	33,80
Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.	-20,1	152,3	20,0	162,5	-636,6	

Економічний стан підприємств з виробництва одягу обумовлений наявністю цілої низки серйозних проблем. Серед базових проблем галузі спеціалісти виділяють наступні: висока собівартість вітчизняних товарів легкої промисловості в результаті скорочення сировинної бази і повна залежність швейної та шкіряно-взуттєвої промисловості від імпоротної сировини. Одяг здебільшого пошитий із китайської тканини, а взуття виготовляють з китайської чи турецької шкіри. Ситуація із поставками імпоротної сировини значно погіршилася в останні роки через різке знецінення гривні. Якщо з 2010 р. по 2013 р. курс гривні був стабільний, то за 2014-2015 рр. гривня знецінилась відносно долара в 2,5 рази. Підвищена собівартість вітчизняного одягу відповідно обумовлює його низьку конкурентоспроможність на ринку за ціною.

Окрім, згаданої вище сировинної залежності від іноземних постачальників підприємства з виробництва одягу мають залежність від постачальників обладнання. На вітчизняних швейних підприємствах спостерігається значний знос виробничих фондів. Крім того, більша частина виробничих фондів є застарілою. Використання фізично та морально

застарілого устаткування веде до зниження якості швейних виробів та збільшення собівартості продукції. А це в свою чергу призводить до послаблення конкурентних позицій підприємств на ринку, і, як наслідок, до їх збитковості, і навіть банкрутства.

Низька купівельна спроможність громадян також є причиною обмеженого виробництва одягу. За результатами соціологічного опитування, дві третини українців відчували погіршення матеріального становища впродовж останнього року. За результатами цього опитування, зараз кожній десятій родині не вистачає грошей на їжу, ще 44% родин складно купувати одяг та взуття. В таких умовах споживачі віддають перевагу дешевшому одягу з Китаю чи Туреччини. Також, значну частку ринку займають товари «секонд-хенду» та «стоковий» одяг з Європи. Китайська Народна Республіка прагне завоювання всесвітнього ринку одягу, тому здійснює найбільш агресивну політику щодо експорту власних товарів легкої промисловості. Китайська продукція є надзвичайно конкурентоспроможною за ціною. Низька ціна китайських товарів зумовлена надзвичайною дешевизною робочої сили та масштабами виробництва.

Важким тягарем на економіку країни лягають витрати пов'язані з воєнними діями на сході країни. На сьогодні склалася катастрофічна ситуація в зоні АТО. Переважна частина швейних підприємств просто зупинилася, в основному по причині повного зруйнування в результаті обстрілів. Лише одиниці змогли вивезти з території воєнних дій лінії устаткування. З одного боку, воєнні дії на сході країни та анексія Кримського півострова призвели до зменшення загальної кількості підприємств з виробництва одягу, а з іншого боку необхідність обшити армію призвела до значного зростання кількості державних замовлень по пошиттю одягу і взуття для військових, які розташовані на багатьох підприємствах. Крім того, сьогодні, багато підприємств України працюють на виконання волонтерських замовлень з пошиття обмундирування, одягу та військових аксесуарів для зони АТО.

На сучасному етапі розвитку на ринку одягу присутня велика кількість невеликих приватних виробників, які здатні швидко реагувати на потреби ринку. За даними Державного комітету статистики України малі підприємства в легкій промисловості становлять близько 89 % від загальної кількості підприємств. Основною причиною неефективної роботи малих швейних підприємств є обмежена кількість оборотних коштів. В умовах недостатності внутрішніх фінансових ресурсів, надзвичайної гостроти для національної економіки набуває питання залучення іноземних інвестицій. Ситуація з іноземними інвестиціями в легкій промисловості є критичною. Частка прямих іноземних інвестицій в легку промисловість складає лише 0,3 % від загального обсягу (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) в Україні за видами економічної діяльності (складено автором за даними [1])

	Капітал на 31 грудня 2013 р		Капітал на 31 грудня 2014 р	
	млн. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, %	млн. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, %
1	2	3	4	5
Усього	58156,9	100,0	45916,0	100,0
Промисловість	18012,5	31,0	14817,1	32,3
Переробна промисловість	14701,5	25,3	12569,5	27,4
Легка промисловість	146,1	0,3	132,4	0,3

Ефективність роботи підприємств з виробництва одягу залежить від багатьох чинників, які було розглянуто у статті. Найбільш впливовими є: надійність поставок сировини та обладнання, стабільність кадрового складу підприємств, забезпеченість фінансовими ресурсами та формування стабільного попиту у споживачів на продукцію.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Основні показники соціально-економічного розвитку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Україна сьогодні. Каталог провідних підприємств України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/ukr/>

Miagkykh Iryna

Doctor of Economics Sciences
National Aviation University, Ukraine

METHODOLOGICAL APPROACHES FORMATION MECHANISM OF INTEGRATION AIRLINES

Мягких І.М.

д.е.н., доцент

Національний авіаційний університет, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОЦЕСУ ІНТЕГРАЦІЇ АВІАКОМПАНІЙ

In the article the essence of management mechanism in market conditions, the impact of internal and external factors in the integration process, analyzed the components of the organizational and economic mechanism of integrated business structures (IBS), revealed methodological approaches formation mechanism of the process of integration airlines.

Keywords: *mechanism for management, organizational and economic mechanism, efficiency upravlnnya, variable circuit formation management model.*

В статті розглянуто сутність механізму управління в ринкових умовах, вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на інтеграційні процеси, проаналізовані складові організаційно-економічного механізму управління інтегрованих бізнес-структур (ІБС), розкрито методичні підходи формування механізму процесу інтеграції авіакомпаній.

Ключові слова: *механізм управління, організаційно-економічний механізм, ефективність управління, варіативна схема формування моделі управління.*

В умовах ринкової економіки одним із актуальних питань для керівників інтегрованих бізнес-структур (надалі ІБС) є формування організаційно-економічного механізму управління, який сприяє забезпеченню ефективного управління і конкурентоспроможності ІБС. Механізм управління, як складова частина системи управління впливає на результат діяльності об'єкта управління. При чому, розглядаючи вплив внутрішніх факторів управління підприємством необхідно використовувати поняття «механізму управління підприємством», а якщо вплив зовнішніх факторів – «механізм взаємодії з іншими підприємствами і організаціями».

Процес інтеграції в Україні перебуває під впливом комплексу зовнішніх факторів бізнес-середовища, які тісно пов'язані між собою і виявляють синергійні ефекти. На сьогодні зовнішнє бізнес-середовище впливає на інтеграційні процеси, як нестабільний динамічний соціально-політичний фактор, що спричинене складною політичною ситуацією у країні.

Оскільки природа внутрішніх факторів є різноманітною то слід виділяти наступні види механізмів управління: організаційні, економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні, адміністративні, інформаційні механізми та інші.

Механізм функціонування системи управління передбачає чітке формулювання мети діяльності авіапідприємства в основному бізнес-процесі та на різних рівнях своєї ієрархії, що дозволяє керівнику спрямовувати діяльність авіапідприємства і відстежувати її результати.

Основними інструментами механізму управління є оцінка управління ефективної діяльності і важелі управлінського впливу на систему забезпечення розвитку і ефективної роботи авіапідприємства.

Економічний механізм функціонування інтегрованої бізнес-структури являє систему економічних методів та важелів, що, по-перше, забезпечують зовнішні зв'язки ІБС і створюють відповідні умови отримання доходу по-друге, сприяють розвитку виробничих відносин усередині ІБС [1].

Для визначення економічного механізму функціонування ІБС, слід розглядати окремо його складові [2,3]:

1. Основою економічного механізму керування авіакомпанією є ринковий механізм конкуренції й ціноутворення, традиційний механізм відтворення факторів виробництва (механізм самоокупності і механізм самофінансування).

2. Механізм відтворення факторів виробництва покликаний забезпечити безперервну самоокупність авіапідприємства. Він включає механізми оплати праці, відтворення виробничих запасів і відтворення основних виробничих фондів (капіталу).

3. Акціонерний механізм реалізується шляхом нагромадження акціонерного капіталу і його інвестування в розвиток, а також шляхом реінвестування прибутку.

4. Акціонерний механізм успішно діючого акціонерного товариства підсалюється механізмом позикових коштів, що реалізується через традиційний механізм інвестиційного кредитування, та механізми лізингу й венчурного (ризикового) фінансування, а також шляхом випуску акціонерним товариством власних облігацій.

5. Механізми державного регулювання діяльності авіакомпанії мають економічну, організаційно-адміністративну, правову й політичну природу

Функціонування ІБС як системи господарюючих елементів забезпечується через його внутрішній економічний механізм.

Вибір тієї чи іншої форми функціонування економічного механізму ІБС значною мірою залежить від того, яку ринкову політику проводить інтегрована бізнес - структура, яких стратегічних цілей вона намагається досягти: чи визначити та захопити нову ринкову нішу, чи забезпечити стабільну діяльність, чи не звертати увагу на зміну ринкових умов функціонування.

Одним із найрезультативніших методів виявлення закономірностей моделі є графічний аналіз, який надає змогу не тільки виявити подібність та особливості в діяльності об'єктів дослідження, а і виявити вплив як систематичних, так і випадкових факторів на показники діяльності ІБС, що допоможе зробити висновки про ступінь сумісності цілей та стратегій учасників інтеграції.

Друга задача, що покладається на графічний аналіз полягає у виявленні елементів, які при формуванні інтегрованих структур набувають емерджентних властивостей та потенціалів управління, що забезпечують синергічні властивості ІБС.

Виявлення елементів, що набувають емерджентних властивостей є вкрай важливим, оскільки саме ці властивості будуть відігравати ключову роль при формуванні оптимальної стратегії розвитку інтегрованих бізнес-структур, так як являються важелями, на які необхідно спрямовувати механізм формування ІБС.

У випадку, якщо такий елемент не буде включений в «консультативну» модель для оцінки ефективності сумісної діяльності ІБС (рис.1) – засоби досягнення цілей не будуть відповідати поставленим цілям, механізм формування інтегрованих структур не буде відповідати реальним умовам, а розроблена стратегія не буде ефективною.

Подібну поведінку виявляють коефіцієнти оборотності власного капіталу, оборотності поточних зобов'язань та маневрування. Синергічні ефекти знайшли своє відображення на графіках виробничого потенціалу, фінансового потенціалу розвитку, потенціалу основних виробничих фондів та кадрового потенціалу.

Підґрунтям для включення кадрового потенціалу в механізм формування ІБС в якості суттєвого пояснюючого фактора моделі, на основі якої будуть прийматись управлінські рішення, є не тільки ротація кадрів та підвищення активності працівників, якими супроводжуються будь-які трансформації на виробництві, а скоріше в необхідності генерувати і приймати спільні рішення, що спрямовані на досягнення спільних цілей.

При розробці механізму формування ІБС рекомендуємо особливу увагу звернути на формування та моделювання кадрового потенціалу та кадрову політику.

Варіативна схема (рис.1) формування моделі управління діяльністю ІБС після визначення критерію оптимізації (цільової функції), керованих змінних та вибору для моделювання потенціалів розвитку складається з двох етапів.

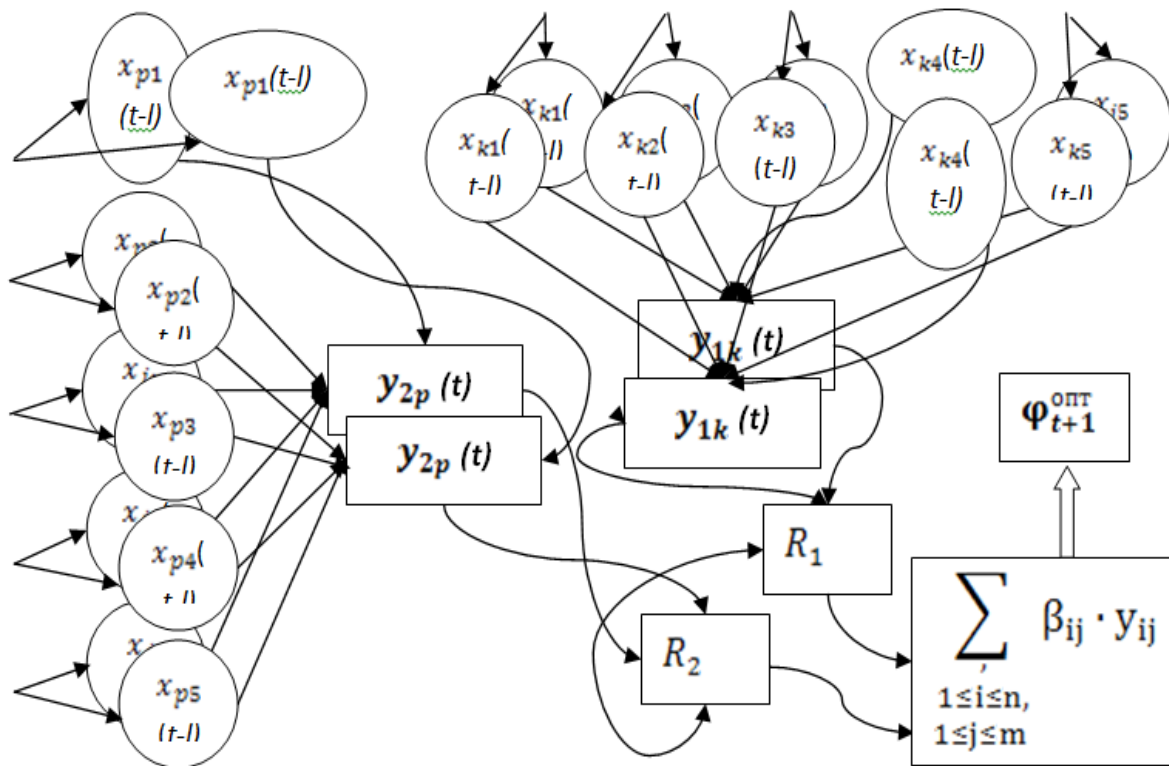


Рис. 1. Варіативна схема формування моделі управління діяльністю ІБС

На першому етапі необхідно сформувати надійні, зручні для прогнозування регресійні залежності кожного з вибраних для дослідження потенціалів авіакомпаній:

1) Основної діяльності (R_1):

виробничого (y_{11}), інвестиційного (y_{12}), фінансового забезпечення (y_{13});

2) Фінансової діяльності (R_2):

фінансових потенціалів розвитку (y_{21}), забезпечення (y_{22}), стійкості (y_{23});

3) Інвестиційної діяльності (R_3):

основних виробничих фондів (y_{31}), матеріальних ресурсів (y_{32}) та кадровий потенціал (y_{33}).

На другому етапі для визначення складу керованих змінних моделі, ступеня впливу кожного з них або їх комбінації на фактори прогнозування необхідно провести кореляційно-регресійний аналіз потенціалів діяльності інтегрованих бізнес-структур та їх елементів.

Результуючим показником, який найкраще характеризує діяльність авіаційних підприємств було визначено нетто прибутковість власного капіталу (НПКВ). Наразі потрібно визначити, які з досліджуваних потенціалів, що характеризують відповідні напрями господарської діяльності авіапідприємства, найбільше впливають на результуючий показник.

Так, основна діяльність може характеризуватися виробничим, інвестиційним та потенціалом фінансового забезпечення. На фінансову діяльність авіапідприємства впливають фінансові потенціали розвитку, забезпечення та стійкості. Останньою, але не менш важливою складовою господарської діяльності авіаційного підприємства є інвестиційна на яку впливають потенціали основних виробничих фондів, матеріальних ресурсів та кадрового.

Таким чином, розроблена методика дослідження механізму формування ІБС, отримані математичні моделі які дозволяють прогнозувати і окремі потенціали авіакомпанії, що є важливими для її функціонування дозволяє будувати стратегію підприємства з метою досягнення бажаного рівня розвитку.

Література:

1. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. - М.: МГУ, 1994. - 368 с.

2. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібник /М.Г. Грещак., О.С. Коцюба: за ред. М.Г. Грещака. — К.: КНЕУ. 2001. — 228 с.
3. Дружиніна Ю.О. Економічний механізм функціонування інтегрованих структур бізнесу: теоретичний аспект [Електронний ресурс].- Режим доступу http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2011/6/p_120

Nikituyk O.B.

Ph.D., Associate Professor

Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy, Ukraine

MODERN APPROACHES TO INNOVATION IN PROCESS CONTROL INTELLECTUAL PROPERTY IN THE COMPANY (ENTERPRISE)

Никитюк О.Б.

к.т.н., доцент

Украинская инженерно-педагогическая академия, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КОМПАНИЯХ (ПРЕДПРИЯТИЯХ)

The article discusses approaches to creating a system of prudential standards, which will increase the level of information and analytical support for intellectual property management processes and conduct technological audits in companies (enterprises)

Keywords: *intellectual property rights, intellectual property management*

В статье рассмотрены подходы по созданию системы экономических нормативов, что позволит повысить уровень информационно-аналитического обеспечения процессов управления объектами интеллектуальной собственности и провести технологический аудит в компаниях (предприятиях)

Ключевые слова: *объекты права интеллектуальной собственности, управление интеллектуальной собственностью*

С развитием мировой экономики, интеллектуальная собственность (ИС) и нематериальные активы (НМА) стали одними из самых важных составных частей активов в компаниях (предприятиях). В высокотехнологичных отраслях по стоимости НМА иногда превышают материальные и является основным интеллектуальным ресурсом (ИР) компании (предприятия) в конкурентной борьбе.

Проведение технологического аудита в компании (предприятии) на предприятии помогает выявить объекты права интеллектуальной собственности (ОПИС), которые не используются совсем или в недостаточном объеме. В дальнейшем выявленные ОПИС требуют эффективного управления для получения дополнительной прибыли. [1, с.1]

Управление ИР на уровне отдельно взятой компании (предприятия) связано с поиском способов эффективного создания и использования знаний и информации для достижения поставленных экономических целей – таких, как

Условия современной экономики инноваций, в которой основную роль играет способность компании (предприятия) создавать и осваивать передовые технологии, требуют критического переосмысления зарубежного опыта управления интеллектуальной собственностью (УИС). Анализ современных подходов к созданию и коммерциализации инноваций в ведущих странах мира позволяет выделить типовые модели УИС, изучить их отличительные особенности и оценить возможность применения передовых зарубежных наработок в отечественной практике.

Прежде всего, следует обратить внимание на то, что в современной глобальной экономической системе фактически сформировались три основных модели развития:

– сырьевая, характерная для стран, располагающих значительными запасами природных ресурсов и осуществляющих импорт необходимой наукоемкой промышленной продукции;

– технологическая, обеспечивающая производство высокотехнологичной продукции на основе импортируемых ОПИС;

– инновационная, ориентированная не только на широкое внедрение в хозяйственный оборот наукоемких технологий, но прежде всего на их создание с использованием последних достижений фундаментальных научно-исследовательских работ. [2, с.2]:

В настоящее время руководители и специалисты компаний (предприятий) в целом достаточно осведомлены о возможностях использования ИС. Вместе с тем уровень управления объектами интеллектуальной собственности (ОИС) в компаниях (предприятиях) пока невысок и потенциальные возможности их эффективного использования - и в качестве НМА, и как высокодоходного товара для коммерческой продажи реализуются недостаточно.

В условиях недостаточной насыщенности современных компаний (предприятий) ОИС, неоптимальности их структуры и неполноты использования доходность этих объектов довольно высока: средняя доходность ОИС как НМА в 2,4 раза превышает среднюю доходность материальных активов. Именно высокой доходностью ОИС объясняется тот факт, что если годовые темпы роста мирового промышленного производства не превышают 2,5-3 %, то мировая торговля лицензиями на право использования промышленной собственности и технологии растет темпами, достигающими 15 % в год. При этом доходность может еще более возрасти, если, внутрифирменное управление ОИС будет базироваться на совокупности экономических, производственных, инвестиционных, плановых и финансовых норм и нормативов.

Создание системы таких нормативов позволит, во-первых, повысить уровень информационно-аналитического обеспечения процессов управления ОИС и качество принимаемых решений. Во-вторых, обеспечить большую маневренность. Компания (предприятие), в зависимости от поставленных целей, на базе соответствующих нормативов и оценки реальной ситуации сможет рационально перераспределять свои ресурсы. В-третьих, нормативы могут использоваться в качестве ориентиров при выработке стратегии компании (предприятия) по созданию, приобретению и применению ОИС.

Причем, если раньше в условиях относительной стабильности многие нормативы не изменялись помногу лет, то теперь в условиях экономического кризиса, непредсказуемости результатов НИОКР, сложности обеспечения прибыльной работы даже с коммерчески успешными ОИС, нормативы должны формироваться не только с учетом информации, поступающей сверху (от собственника, менеджера, аналитика предприятия), но и снизу (от создателей и пользователей ОИС), а также извне (от государства, финансовых органов, конкурентов, поставщиков). При этом в нормативы следует своевременно вносить необходимые уточнения, тем самым, повышая их обоснованность, надежность нормативной базы и эффективность процессов организации системы УИС в целом.

Вопросы организации системы УИС заняли особое место при планировании мероприятий по инновационному экономическому развитию компаний (предприятий). Формирование системы УИС интегрированной структуры может начинаться с проведения технологического аудита процессов УИС в компаниях (предприятиях). Результаты, полученные по итогам проведенного технологического аудита, необходимо проанализировать и должны быть положены в основу материалов, подготовленных для дальнейшего анализа и оценки состояния процессов УИС в компаниях (предприятиях). [3, с.6]

В силу неразработанности проблемы создания нормативной базы УИС, которые могут быть положены в основу системы соответствующих норм и нормативов а конкретные же составляющие и числовые значения нормативных показателей должны определяться в каждой компании (предприятии) самостоятельно, исходя из целевых установок развития, стратегии, тактических задач и складывающейся ситуации.

Экономические нормативы. К ним могут быть отнесены *обоснованные цены на различные виды ОИС*. Объективная необходимость такой цены, носящей планово-расчетный характер, вызвана следующими обстоятельствами:

– ее наличие дает возможность установить границы экономической целесообразности создания в компании (предприятии) того или иного ОИС либо осуществления с ними

делок по купле-продаже. В настоящее время подобные ориентиры практически отсутствуют (целями оценки ОИС, выполняемой профессиональными оценщиками, они не предусмотрены);

- экономически обоснованная цена в принципе позволяет формировать собственный источник средств на предприятии для возмещения затрат, стимулирования и самофинансирования работ по созданию ОИС.

На практике приходится сталкиваться с тем, что оценка ОИС проводится по правилам оценки, принятым в бухгалтерском учете, т.е. путем суммирования фактически произведенных затрат на его покупку или создание. Следовательно, в бухгалтерском учете компании (предприятия) многие виды затрат, связанные с созданием этих объектов, не отражаются. [4, с.26]

В связи с этим для установления экономически обоснованного уровня цен необходимо:

- для повышения полноты учетного отражения всех осуществляемых затрат на создание ОИС в рамках общей реформы бухгалтерского учета необходимо ввести в действие стандарт по учету и оценке НМА;
- предусмотреть в нормативной калькуляции себестоимости ОИС (как основы установления экономически обоснованной цены) уровень оплаты труда;
- не сводить оценку ОИС к обыкновенному учету затрат, а включать в расчет их цены также нормативный уровень рентабельности в размере 20-25 % (для уникальных объектов он может быть повышен в 1,5-2 раза).

Экономически обоснованная цена на создаваемые ОИС - наиболее важный экономический норматив для организации эффективного управления этими объектами.

Создание в компаниях (предприятиях) современной нормативной базы для планирования эффективного воспроизводства ОИС позволит повысить уровень экономической работы с этими объектами, поставить ее на достаточно прочную методическую основу и в результате существенно увеличить доходность интеллектуальной деятельности.

Литература:

1. Мірошніченко Е.М., Щеглова Ю.С. Особливості управління інтелектуальною власністю. Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля.– <http://nauka.kushnir.mk.ua>
2. Дроговоз П.А., Кашеварова Н.А. Анализ зарубежных моделей и механизмов управления интеллектуальной собственностью и их адаптация на российском предприятии ракетно-космической отрасли. Инженерный журнал: наука и инновации, 2013, вып. 3. URL: <http://engjournal.ru/catalog/indust/hidden>
3. Система управления интеллектуальной собственностью как фактор поддержки развития промышленного предприятия // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2013. – № 4.
4. Отчет о научно-исследовательской работе по теме: «Аудит интеллектуальной собственности». Руководитель темы С.Г. Ерошенков.

Nikiforenko V. G.

Doctor of Economics, professor

Kravchenko V. O.

Ph.D, professor

Odessa national economic university, Odessa, Ukraine

CURRENT PROBLEMS POTENTIAL INCREASE EMPLOYMENT ENTERPRISES LEADERS

Никифоренко В.Г.

д.е.н., професор

Кравченко В.О.

к.е.н., професор

Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КЕРІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

The article analyzes contemporary issues increase the employment potential leaders of both large and small and medium enterprises and the factors that determine the possibility of adapting their labor potential to the current requirements of human resources management. Based on the analysis, the recommendations for improving the forms and methods of increasing the employment potential leaders.

Keywords: *development of management personnel, forms of self-evaluation capacity management training.*

У статті проведено аналіз сучасних проблем підвищення трудового потенціалу керівників як великих, так і малих та середніх підприємств та чинників, що визначають можливості адаптації їхнього трудового потенціалу до сучасних вимог менеджменту людських ресурсів. На підставі проведеного аналізу пропонуються відповідні рекомендації щодо удосконалення форм і методів підвищення трудового потенціалу керівників.

Ключові слова: *розвиток управлінських кадрів, форми саморозвитку, оцінювання потенціалу управлінських кадрів.*

Прогресивні тенденції економічного розвитку України можна забезпечити шляхом розвитку здатності працівників системи управління підприємствами ефективно реагувати на об'єктивні процеси ускладнення внутрішнього і зовнішнього середовища. Без адекватної оцінки трудового потенціалу управлінських кадрів, його формування та безперервного розвитку, визначення факторів, що впливають на нього, не можна розробити програму удосконалення управлінської діяльності. За цих умов існує нагальна потреба у розробці сучасних підходів до формування та розвитку трудового потенціалу управлінських кадрів з метою забезпечення більш високого професійного рівня та вищої конкурентоспроможності господарських суб'єктів.

Комплексні дослідження проблем формування та розвитку трудового потенціалу управлінських кадрів здійснено такими вітчизняними вченими, як: О.Бородін, Є.Вернигора, М.Долішній, І.Завадський, М.Кім, Н.Лук'янченко, А.Мазур, В.Никифоренко, І.Олійник, Є.Панченко, В.Петюх, І.Степаненко, Ф.Хміль, Л.Шаульська, Г.Щокін та іншими науковцями. Вагомий внесок у дослідження питань формування та розвитку трудового потенціалу управлінських кадрів зробили російські дослідники: Н.Беляцький, В.Веснін, В.Дубінін, Є.Жариков, В.Задоркін, П.Керженцев, А.Кібанов, А.Омаров, В.Травін, В.Шаховий, В.Шуванов та ін. Широке відображення різних сторін управлінської діяльності та особливостей управлінських кадрів знайшло відображення у працях зарубіжних учених Г.Беккера, П.Вейлла, С.О'Доннела, П.Друкера, Г.Кунца, Г.Мінцберга, Т.Санталайнена та ін.

Разом з тим, аналіз та узагальнення наукових джерел свідчить про недостатню визначеність дослідження сучасних шляхів підвищення трудового потенціалу керівників, відсутність системного підходу до регулювання питань формування та розвитку трудового потенціалу управлінських кадрів.

Дана обставина надає підстави щодо актуальності визначення системних кроків щодо подальшого нарощування трудового потенціалу сучасних керівників підприємств.

Важливу роль у становленні професійного менеджера відіграє процес його професійного розвитку. У науковій літературі давно доведено, що керівник - це не тільки посада, але й особлива професія, що вимагає, відповідно певних якостей і професійної підготовки [1]. Ця професія вимагає, крім природних здібностей і таланту певного набору знань, вмінь і навичок, що можна придбати тільки шляхом спеціального навчання [2, с.48].

Фахівці розглядають підготовку, підвищення кваліфікації та просування управлінських кадрів як єдиний процес протягом активної життєдіяльності, об'єднуючи під цим терміном "вдосконалення" або "розвиток" управлінських кадрів [3, с.152]. Розвиток будь-якої організації вимагає безперервного засвоєння нових знань та практичних навичок протягом усього професійного життя фахівця з управління. Безперервність професійного розвитку дозволяє створювати одночасно умови для всебічного задоволення освітніх потреб управлінців та для забезпечення організації компетентними фахівцями, які здатні адекватно реагувати та швидко адаптуватися до змін у соціально-економічному середовищі. Оскільки накопичені знання та навички застарівають дуже швидко, тому необхідно

виховувати у сучасних управлінців потреби у постійному оновленні власної компетентності.

Зауважимо, поки що не весь персонал у вітчизняних компаніях розглядається власником як один із повноцінних ресурсів разом із матеріальними активами й фінансами. Управлінець як суб'єкт діяльності виступає носієм різних професійно важливих якостей. Це ставить певні вимоги до особистості менеджера та обумовлює підбір такого фахівця з урахуванням необхідної професійної компетентності. Можна виокремити основні тенденції, що мають місце у вітчизняній економіці. Кожна з них певним чином впливає і на ринок праці в цілому, і на вимоги до управлінців зокрема (табл. 1).

Таблиця 1

Основні тенденції у вітчизняній економіці та їх вплив на ринок управлінських кадрів

Тенденції	Вплив на ринок управлінських кадрів
1. Структуризація бізнесу	Необхідність в управлінських кадрах, які здатні описувати бізнес-процеси та ефективно управляти ними. Необхідність у регулярному менеджменті. Вітчизняна управлінська кар'єра набуває перспектив.
2. Збільшення бізнесу, формування обмеженої кількості мега - корпорацій у деяких індустріальних сегментах	Підвищення ролі менеджменту як спеціальності. Необхідність у високоосвічених управлінських кадрах із досвідом роботи як у місцевих, так і в іноземних корпораціях. Швидкі управлінські кар'єри.
3. Власники відходять від управління бізнесом	Делегування повноважень з управління найманим менеджером. Катастрофічний дефіцит менеджерів стратегічного рівня управління.
4. Вихід українських компаній на міжнародний ринок	Побудова системи внутрішньокорпоративних відносин. Необхідність в управлінських кадрах, які здатні забезпечити прозорість бізнесу і його прибутковість. Різне підвищення вимог до професіоналізму відповідно до міжнародних стандартів.
5. Підсилення ролі регіонів у бізнесі компаній	Переміщення менеджерів із центру до регіонів. Дефіцит висококваліфікованих управлінських кадрів.
6. Україна стає реальним ринком збуту й виробництва для іноземних компаній	Призначення на місце генерального директора вітчизняних менеджерів. Приїзд реальних іноземних професіоналів до України.
7. Безперервність змін, що відбуваються у бізнес-середовищі	Головні вимоги - здатність бути гнучким, легко адаптуватися до змін, бути активним, підтримувати ефективність бізнесу у будь-яких умовах.

Соціологічне дослідження, що було проведено серед сучасних керівників різних організацій м. Одеси [4, с.144] надає підстави стверджувати, що методи управління, знання, вміння та навички сучасних керівників недостатні для виконання функцій, що змінилися.

У чисельному відношенні визначилися приблизно рівні три групи керівників як у цілому по всій вибірці, так і по кожній категорії підприємств (малих, середніх і великих):

- оцінюють свої знання як тією чи іншою мірою достатні (23,88%);
- оцінюють свої знання як тією чи іншою мірою недостатні (25,37%);
- займають середнє положення, тобто вважають, що наявних знань для успішної роботи підприємства наскільки достатньо, настільки недостатньо (35,82%).

Для виявлення тих освітніх потреб, які керівники пов'язують із підвищенням ефективності управління своїм підприємством і власним професійним ростом, їм було запропоновано вибрати ті області, де вони відчувають дефіцит знань. Дослідження кадрової ситуації серед вітчизняних менеджерів показало, що керівники сьогодні гостро потребують одержати додаткові теоретичні знання і практичні навички, які необхідні для успішної роботи.

За результатами анкетного опитування нами були виявлені області знань, які умовно можна розділити на дві групи. У першу групу увійшли сфери управлінської діяльності, недолік знань у яких має більше значення сьогодні для обстежуваних підприємств, у другу - сфери, де цей недолік відчувається меншою мірою (за частотою відповідей респондентів).

Як показало анкетування, більшою мірою дефіцит знань опитувані керівники відчувають у таких сферах управлінської діяльності, як: психологія і соціологія (44,78%); бізнес-планування (стратегія і тактика розвитку підприємства) (35,82%); правові основи господарської діяльності та оподаткування (34,33% всіх опитуваних); економіка і фінанси (26,87%).

Групу сфер діяльності, де дефіцит у знаннях відчувається меншою мірою складають: управління персоналом (20,9%); маркетинг (19,4%); знання і володіння програмними продуктами (17,9 %); інше (5,97%).

Зазначимо, що більшість видів діяльності у межах менеджменту людських ресурсів вимагає високого особистісного розвитку. Діяльність керівника передбачає високу здатність до саморозвитку. Тому дослідження питань професійного розвитку керівників підприємств, які брали участь в опитуванні, було б не повним, якби ми не розглянули їхнього відношення до проблеми самоосвіти. Це важливо для кращого розуміння фігури сучасного керівника. Дані в цілому показують, що 76,12% керівників, які брали участь в анкетуванні, мобільні, готові до навчання та зацікавлені у підвищенні власного трудового потенціалу. Прагнення до саморозвитку найбільш характерно для керівників зі стажем роботи до 10 років (в цій групі таких 43,14%). Також найбільш численна група, яка має прагнення до саморозвитку, - керівники у віці від 30 до 40 років (їх 47,06%). Одним із головних моментів у процесі підвищення професійного рівня є залучення всіляких зовнішніх ресурсів, заняття самоосвітою за допомогою різних джерел.

Так, із розвитком глобальної мережі Інтернет можливість користуватися електронними бібліотеками та вивчати матеріали різних сайтів виступає провідним джерелом самоосвіти для певного числа керівників підприємств (41,18%).

Книги та засоби масової інформації відзначили як джерело саморозвитку 35,29 % респондентів. Заняття за книгами: самовчителям, підручникам, навчальним посібникам тощо – це класичний засіб самоосвіти. Сьогодні легко можна знайти необхідну літературу з будь-якої теми. Засобів масової інформації сьогодні теж досить багато. Однак вони неоднорідні за рівнем і якістю. Тому необхідно критично ставитися до таких матеріалів, особливо до нових і незвичайних. Ще одне джерело самоосвіти - спеціальні навчальні комп'ютерні програми. Багато з них взагалі надаються безкоштовно разом з відповідним програмним забезпеченням. Однак серед сучасних керівників вони практично не користуються популярністю (5,88%). Відвідування різних конференцій, семінарів і виставок - ще одне досить корисне, а головне - дуже цікаве джерело самоосвіти. Участь у подібних заходах дозволяє сучасним керівникам завжди бути у курсі подій, вчасно дізнаватися про нові напрямки, ідеї та розробки (23,55%).

Необхідно підкреслити, що кожного разу, в процесі самоосвіти керівники повинні використовувати всі перераховані вище джерела та оптимально комбінувати їх. Тільки в цьому випадку даний процес саморозвитку буде ефективним. Також зазначимо, що менеджери, які відчувають дефіцит знань, прагнуть постійно займатися власним саморозвитком. Менеджери, особистісне зростання яких припинилося, практично не займаються саморозвитком.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що сучасні керівники визнають недосконалість своїх знань, вмінь і навичок. Цілком очевидно, що система роботи керівників повинна бути такою, щоб вони могли давати найбільшу віддачу на своєму службовому місці. Це можна забезпечити найбільш ефективно тільки в тому випадку, коли рівень знань, здібностей і схильності керівника максимально будуть відповідати тим вимогами, які ставляться до нього. Необхідність постійної перепідготовки та підвищення кваліфікації вимагає створення спеціальних підрозділів підприємств. Це навчальні центри, відділи кадрової політики, підрозділи з аналізу економічної ефективності навчання і т.п., які складають форми внутрішньофірмової підготовки та перепідготовки кадрів. Внутрішньофірмове навчання виступає одним з інструментів професійного розвитку управлінських кадрів.

Завдання розвитку організації прямо диктують суворі вимоги до якості персоналу, здатного в короткий термін досягти поставлених цілей. У цілому актуальними стають питання про те, як оцінити якість наявного персоналу в організації, хто повинен увійти до складу кадрового резерву компанії і як відслідковувати якість персоналу при прийомі нових співробітників в організацію. Так, контроль «якості» людського ресурсу стає невід'ємним елементом ефективного функціонування сучасної організації будь-якого типу. У зв'язку з цим вважаємо доцільним створення на вітчизняних підприємствах, фірмах і організаціях Внутрішніх центрів оцінювання й розвитку трудового потенціалу (ВЦОРТП). Внутрішнім центром оцінювання й розвитку трудового потенціалу персоналу може виступати, на нашу думку, особливий структурний підрозділ, який за допомогою різноманітних технологій, методів і прийомів

збирає, аналізує та зберігає інформацію про якість трудового потенціалу людського ресурсу компанії. Такий центр може створюватися або при відділі управління персоналом фірми, або як самостійна ланка в системі управління фірмою. В обов'язки співробітників центру, окрім організації оцінюючих процедур та участі у процедурах оцінювання, входить підбір груп оцінюваних працівників і керівників-експертів, забезпечення останніх методичними матеріалами, а якщо буде потреба – проведення навчання для керівників, які запрошені як експерти.

Нижче надаємо узагальнений варіант основних напрямків роботи ВЦОРТП. Основні напрямки роботи ВЦОРТП:

1. Оцінювання наявних у компанії працівників (найчастіше керівників середньої й вищої ланки) для вирішення завдань: оптимізації розміщення кадрів (висування, переміщення, звільнення); обґрунтованого формування кадрового резерву; планування кар'єри працівників компанії; формування індивідуальних планів навчання і професійного зростання.

2. Оцінювання групи претендентів на ті або інші посади в компанії з метою обґрунтованого та надійного відбору тих, хто максимально відповідає певним вимогам.

3. Виявлення потреб і організація підготовки та перепідготовки управлінського складу компанії.

4. Створення методичних матеріалів, відеопосібників.

5. Розробка й впровадження системи моніторингу застосування отриманих навичок на робочому місці.

6. Створення системи особистого консультування співробітників у сфері професійної діяльності.

7. Проведення організаційного консультування, формування команд з метою підвищення ефективності робочих груп.

Безумовно, створення власного центру оцінювання і розвитку трудового потенціалу – процес витратний проте виправданий тоді, коли вписується в концепцію розвитку компанії в цілому. Нижче наводимо найбільш значущі для сучасного підприємства переваги створення внутрішнього Центра оцінювання й розвитку трудового потенціалу.

Переваги створення ВЦОРТП:

1. Формування більш об'єктивної оцінки персоналу, зменшення витрат на адаптацію й атестацію.

2. Нагромадження, систематизація та передача внутрішнього досвіду компанії.

3. Формування основних принципів навчання, які прямо пов'язані зі стратегічними планами компанії.

4. Економія ресурсів на вдосконалення системи розвитку персоналу.

5. Аналіз та узагальнення моделей ефективної діяльності співробітників компанії.

6. Гнучке реагування й перебудова у зв'язку зі змінами у пріоритетності напрямків компанії.

7. Підтримка й розвиток корпоративної культури компанії.

8. Здійснення прямого зв'язку між навчанням і професійною діяльністю співробітників.

9. Проведення постійного моніторингу засвоєння навичок і застосування їх співробітниками у процесі роботи.

У висновку зазначимо, що впровадження перерахованих вище умов та напрямків удосконалення системи професійного розвитку управлінських кадрів на мікрорівні, а також постійний розвиток прикладних управлінських технологій, їхнє збагачення за рахунок психології, соціології, андрагогіки будуть сприяти формуванню та безперервному оновленню кадрового потенціалу управлінських кадрів.

Література:

1. Сорока О.В. Особливості формування кадрового потенціалу сучасних управлінських кадрів і шляхи його вдосконалення". //Науковий збірник ОДЕУ "Вісник соціально - економічних досліджень". Випуск 20, 2005р с.323-329.
2. Кольчугина. М. "Новой экономике" - новое образование.// Мировая экономика и международные отношения, 2003, №12, С.42-53.
3. Кливец П.Г. Проблемы подготовки персонала управления: вопросы теории и практики. – Днепропетровск: Системные технологии. 2000 – 240 с.
4. Никифоренко В.Г., Сорока О.В. Трудовой потенциал управлінських кадрів: формування та розвиток: Монографія / МОН України. Одеськ. держ. економічний універ-тет. Одеса, Пальміра. 2009. – 176 с.

Odarenko O.V.

senior teacher of department of journalism and new media
The Kiev university of Boris Grinchenko

FEATURES OF BEHAVIOUR OF THE TELECOMMUNICATION COMPANIES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC TURBULENCE

Одаренко О.В.

старший преподаватель кафедры журналистики и новых медиа
Киевский университет имени Бориса Гринченко, Киев, Украина

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

In article, in the context of behavioral economy and the theory behavior of firms, the stereotypes accompanying an assessment of behavior of the telecommunication companies in the conditions of economic turbulence are considered. It is specified the insufficient level of researches of specifics of behavior of the telecommunication companies in the conditions of turbulence. High level of subjectivity in estimates of risks in the conditions of economic turbulence is noted.

Keywords: *companies of the market of telecommunications, globalization, economic turbulence, behavioral economy, theory of behavior of firms, risk, risk management.*

В статье, в контексте поведенческой экономики и теории поведения фирм, рассматриваются стереотипы, сопровождающие оценку поведения телекоммуникационных компаний в условиях экономической турбулентности. Указывается на недостаточный уровень исследований специфики поведения телекоммуникационных компаний в условиях турбулентности. Отмечается высокий уровень субъективизма в оценки рисков в условиях экономической турбулентности.

Ключевые слова: *компании рынка телекоммуникаций, глобализация, экономическая турбулентность, поведенческая экономика, теория поведения фирм, риск, риск-менеджмент.*

Согласно профессору Йоркского университета Дж. Уайзмену, неопределенность является главной экономической проблемой XXI столетия, обусловленной принципиальной непознаваемостью будущего. На усиливающую экономическую турбулентность указывают участники ежегодного Давосского экономического форума (как один из факторов - падение мирового рынка акций в начале 2016 г.).

Аналитики Gartner 18 января 2016 года заявили о рекордном падении глобальной IT-отрасли по причине высокого курса доллара и замедления динамики роста развивающихся государств. В 2015 г. наблюдалось снижение расходов на IT-сферу. А рост отрасли в 2016 г. прогнозируется всего лишь на уровне 0,6% до \$3,54 трлн. Наиболее сильно падающим сегментом IT-индустрии аналитики называют телекоммуникационные услуги.

Уяснение специфики поведения телекоммуникационных компаний в условиях экономической турбулентности напрямую зависит от прояснения сущности убеждений / предубеждений и стереотипов, бытующих в области восприятия и оценки рисков.

На нашу оценку экономической ситуации влияет целый спектр стереотипов и неявных предубеждений, анализ которых возможен с позиций поведенческой экономики. Еще в 1979 г. вышла работа Даниэля Канемана и Амоса Тверски «Теория перспектив: изучение процесса принятия решений в условиях риска» (Kahneman, Daniel and Amos Tversky (1979) «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk», *Econometrica*, XLVII (1979), 263 - 291). Исходя из теории перспектив, предложенной Д.Канеманом и А.Тверски, можем заключить, что в вопросе оценки рисков и их последствий весьма сильно влияние субъективного начала. При этом явно недооцениваются высокие вероятности возникновения альтернатив / рисков. Низкие же вероятности наоборот переоцениваются. Подобные тенденции явно усиливаются в условиях глобализации в связи с большим объемом информации о рисках (Dig date).

В научном контексте практически не исследован вопрос о поведении телекоммуникационных компаний в условиях экономической турбулентности. Данные исследования балансируют на тонкой, междисциплинарной грани – экономики, психологии, социологии, философии.

Как отмечает Р.А. Багаутдинов в своей кандидатской диссертации, экономисты, как правило, сосредотачиваются на изучении потребительских отношений, а также конкуренции, возникающей в процессе взаимодействия экономических агентов. Более того, таким исследованиям может мешать ряд стереотипов, сопровождающих телекоммуникационный бизнес. Как минимум можем выделить следующие стереотипы:

Стереотип №1. На рынке телекоммуникаций отсутствует турбулентность. Телекоммуникационный рынок – на редкость стабилен и демонстрирует устойчивую тенденцию к росту.

В пятнадцатом издании флагманского отчета Международного союза электросвязи (ITU) «Тенденции в реформировании электросвязи» отмечается существенный прогресс в сфере ИТ – «в обычный день в среднем 1,5 млн. лиц впервые начинают пользоваться подвижной телефонной связью» [2]. См. Рис.

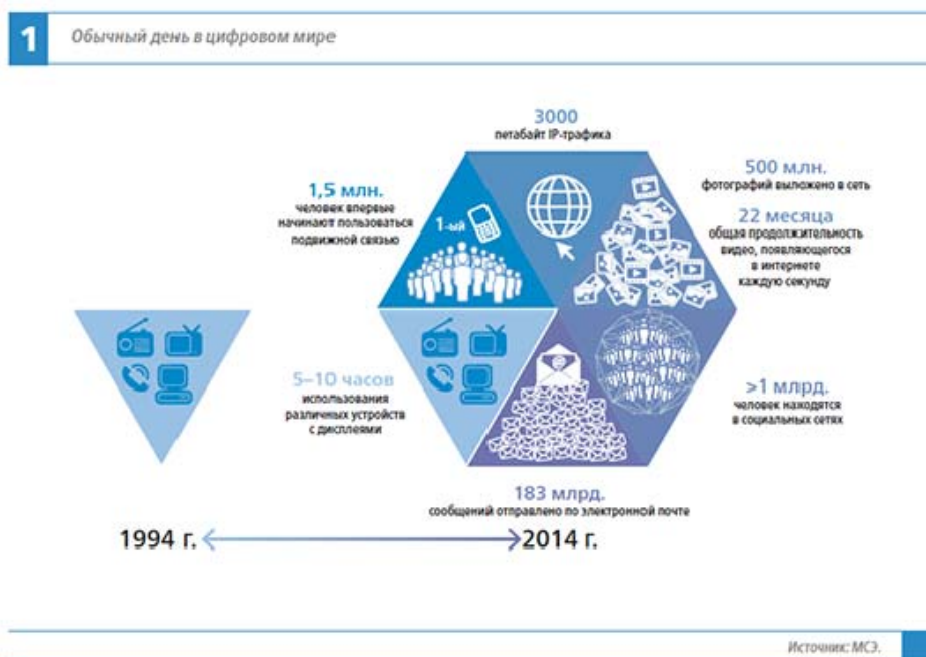


Рис. 1. Обычный день в цифровом мире

Источник: Отчет «Тенденции в реформировании электросвязи, 2015 год» / [Текст] // ITU news. – 2015. - №4 // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://itunews.itu.int/Ru/Note.aspx?Note=6059>, свободный <http://cyberleninka.ru/article/n/silnaya-kultura-upravleniya-riskami-kak-neotemlemyu-element-sistemy-risk-menedzhmenta>. - Назв. с экрана (дата обращения: 25.02.2016).

Мы считаем, что низкий уровень турбулентности на рынке телекоммуникаций обусловлен инновационным характером данного рынка и наличием на нем крупных игроков, стремящихся к созданию глобального инновационного преимущества (рост после обновления). Косвенным подтверждением этому является скупка стартапов крупными компаниями. В отличие от мелких компаний, крупные менее подвержены девиантному поведению, что способствует снижению уровня турбулентности. В то же время, определенный уровень турбулентности на рынке создают меняющиеся регуляторные и правовые нормы, а также изменения в бизнес-культуре.

На наш взгляд, важным является выработка критериев турбулентности на телекоммуникационном рынке. Исходя из методического подхода к оценке состояния менеджмента по условиям его соответствия внешней среде, предложенного И.Ансоффом, также имеет смысл предпринимать сопоставление пяти уровней турбулентности и вариантами поведения компании.

Стереотип №2. Компании рынка телекоммуникации ввиду устойчивости рынка испытывают влияние незначительного количества рисков. Данный стереотип зиждется, прежде всего, на сложности анализа специфических рисков телекоммуникационных компаний, например, таких как фрод-риск.

Стереотип №3. В случае, если все-таки, телекоммуникационная компания окажется в зоне турбулентности, наиболее предпочтительной стратегией окажется стратегия избегания риска. Данный стереотип можно объяснить с позиций теории перспектив Д.Канемана и А.Тверски, а именно, прибегая к функции субъективной ценности. Люди склонны к неприятию потерь и стараются избегать рисков, связанных с большими убытками

Стереотип №4. Сотрудники определяют уровень рисков для телекоммуникационных компаний как низкий. Косвенно это утверждение подтверждается результатами опроса сотрудников ряда телекоммуникационных компаний Украины, проведенного автором статьи в 2015 г. в рамках подготовки диссертационного исследования. 83% участников опроса из 50 отметили низкий уровень рисков, присущих телекоммуникационному бизнесу. Из числа опрошенных, 79% указали, что предпочли бы избегание риска в качестве оптимальной стратегии, и лишь 23% отдали предпочтение стратегии превращения риска в возможности. 73% респондентов не усматривают признаков турбулентности на рынке телекоммуникаций. В результатах данного опроса четко просматривается установка на выявление и оценку лишь наиболее значимых рисков, тогда как для субъекта неоклассической микроэкономики важно / и должно реагировать на любые изменения как внешней, так и внутренней среды (если следовать логике Р.Хайнера).

Одной из причин возникновения такого стереотипа может быть недостаточность информации, которой обладает экономический агент в силу все тех же турбулентных тенденций. Очевидно, что для учета изменений с позиций неоклассической микроэкономики следует прибегнуть к технологии «больших данных» (Big date), позволяющей аккумулировать и анализировать значительные объемы информации.

Анализ стереотипов важен с точки зрения выбора определенного типа поведения телекоммуникационной компании в условиях турбулентности. И, следовательно, определенной стратегии реакции на риск. В конечном итоге эти моменты влияют на формирование траектории стратегического поведения телекоммуникационных компаний. Решения регуляторов на рынке также должны способствовать снижению уровня турбулентности. Компании же должны быть заинтересованы в выработке критериев оптимального поведения в условиях турбулентности. Разработка систем риск-менеджмента телекоммуникационной компании в условиях турбулентности усложняется тем, что значительная часть информации представляет собой коммерческую тайну. Выход из этой ситуации нами видится в применении нечёткой технологии.

Литература:

1. Kahneman, Daniel and Amos Tversky (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*, XLVII (1979), 263 – 291 // [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.jstor.org/stable/1914185?origin=crossref&seq=1#fdntn-page_scan_tab_contents, свободный. – Назв. с экрана (дата обращения 25.02.2016).
2. Отчет «Тенденции в реформировании электросвязи, 2015 год» / [Текст] // ITU news. – 2015. - №4 // [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <https://itunews.itu.int/Ru/Note.aspx?Note=6059>, свободный <http://cyberleninka.ru/article/n/silnaya-kultura-upravleniya-riskami-kak-neotemlemyy-element-sistemy-risk-menedzhmenta>. - Назв. с экрана (дата обращения: 25.02.2016).

Panchuk L.V.

Specialist center of science and innovation
SHEI "KNEU named after Vadym Hetman"

THE IMPACT OF CAPITAL AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATION ON THE FORMATION OF THE WORLD ECONOMY

Панчук Л.В.

фахівець центру науки та інновацій
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ КАПІТАЛУ І ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

The logical priority and the formation of the world economy is the formation of transnational corporations (TNCs) and implementation of their capital and foreign direct investment (FDI) in international production. This is an opportunity for interweaving mobile factors of production across national borders, contributes to the efficiency of national economies in countries founders of TNCs and the countries that host foreign investors. Multinationals are sustainable investment relations, the intensity of which is crucial to the changing profile of the economy, the formation of different types of businesses, diversification of production and introducing new technologies, providing jobs and social protection that can be regarded as an important step towards the formation of international economy.

Keywords. Capital, foreign direct investment, international investment, migration signs FDI, diversified, multinational corporations.

Закономірним і пріоритетним напрямком формування світової економіки є утворення транснаціональних корпорацій (ТНК) та впровадження ними капіталу і прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у міжнародне виробництво. Це відкриває можливість для переплетіння мобільних факторів виробництва через національні кордони, сприяє підвищенню ефективності національних економік як у країнах засновниках ТНК так і в країнах, що приймають іноземних інвесторів. Транснаціональні корпорації є стійкою основою інвестиційних зв'язків, інтенсивність яких стає визначальною для зміни профілю економіки, утворення різних типів підприємств, диверсифікації виробництва та впровадження нових технологій, забезпечення робочих місць і соціального захисту тощо, що можна розцінювати як важливий крок на шляху до формування міжнародної економіки.

Ключові слова. Капітал, прямі іноземні інвестиції, міжнародне інвестування, ознаки міграції ПІІ, диверсифікація, транснаціональні корпорації.

ТНК стали головним суб'єктом економічної діяльності у світовому економічному просторі, що спричинило зростання міжнародної концентрації виробництва, а значить і процесу інтернаціоналізації господарського життя, інтегрування глобальної економіки. Глобалізація відкриває перед людством величезні можливості для розширення масштабів обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями і капіталом, взаємодії в гуманітарній сфері та духовного збагачення особистості.

Ефективність діяльності транснаціональних корпорацій залежить від експорту товарів і послуг, виробництва і збільшення обсягів капіталу і ПІІ. Саме завдяки транснаціональній експансії руху капіталу в сучасних умовах суб'єкти господарювання мають доступ як до національних, так і до міжнародних інвестиційних та кредитних ресурсів, які акумулюються і перерозподіляються переважно через міжнародні фінансові ринки.

Характерною особливістю руху капіталу є те, що більшість країн одночасно виступають як експортери, так і імпортери капіталу. До того ж експорт капіталу викликає

значний за обсягами зворотний рух капіталів у вигляді відсотків за кредитами, підприємницького прибутку, дивідендів за акціями.

Зростання транснаціональних корпорацій, розширення їхньої діяльності у міжнародному виробництві, у експорті капіталу, інтернаціоналізації інвестиційної діяльності обумовили появу різних підходів до вивчення факторів впливу капіталу і ПІІ транснаціональних корпорацій на формування світової економіки.

Міжнародний рух підприємницького капіталу, зокрема ПІІ, стали базою для формування всесвітньої системи філіалів і міжнародного виробництва ТНК. Отже, здійснення ПІІ є однією з головних ознак транснаціональної корпорації та капіталу.

Прямі іноземні інвестиції – це вкладення капіталу з метою отримання підприємницького прибутку та вкладення, які зумовлені довгостроковим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування. Згідно з системою національних рахунків прямими інвестиціями вважаються:

- первинні вкладення компаніями за кордон власного капіталу;
- реінвестиції;
- внутрішні корпоративні перекази у формі кредитів та трансфертів між прямим інвестором та філіями, асоційованими й дочірніми компаніями. [1]

На масштаби, динаміку та результативність міжнародної інвестиційної діяльності впливає сукупність взаємопов'язаних факторів (див. табл. 1).

Під впливом цих факторів формується відповідна орієнтація країн базування та приймаючих країн, яка, в свою чергу, впливає на мотивацію безпосередніх партнерів.

Капітал ТНК має цілу низку форм реалізації, що на практиці класифікується за декількома ознаками. (див. табл. 2).

Таблиця 1

Фактори прямого міжнародного інвестування

Фактори	Напрямки та їх характеристика
Глобально-економічні	<ul style="list-style-type: none"> ❖ стан розвитку міжнародної економіки, міжнародних факторних ринків, насамперед ринку капіталів; ❖ стабільність світової валютної системи; ❖ рівень розвитку міжнародної інвестиційної інфраструктури; ❖ рівень транс націоналізації та регіональної інтеграції.
Загальноекономічні	<ul style="list-style-type: none"> ❖ темпи економічного зростання; ❖ співвідношення споживання і заощадження; ❖ ставка позичкового відсотка; ❖ середня норма чистого прибутку в реальному секторі; ❖ рівень і динаміка інфляції; ❖ стан платіжного балансу; ❖ середній рівень оподаткування;
Ресурсно-економічні	<ul style="list-style-type: none"> ❖ географічне положення; ❖ наявність та якість природних ресурсів, насамперед рідких; ❖ демографічна ситуація;
Політико-економічні	<ul style="list-style-type: none"> ❖ політична стабільність; ❖ ступінь втручання уряду в економіку; ❖ відношення до іноземних інвестицій; ❖ дотримання дво- та багатосторонніх угод; ❖ «схильність до націоналізації»; ❖ корумпованість влади; ❖ існування радикальних політичних груп

Джерело: розроблено автором

Участь країни в процесах руху капіталу відображається за допомогою цілої низки показників, серед яких виділяють:

- 1) групу абсолютних показників:
 - а. обсяг експорту капіталу;
 - б. обсяг імпорту капіталу;
 - с. сальдо (чистий експорт) капіталу, розрахований як різниця між експортом та імпортом;

d. кількість підприємств у країні, утворених за участю іноземного капіталу;

e. частка продукції спільних підприємств у ВВП тощо.

2) групу відносних показників, що відображають залежність країни від експорту-імпорту капіталу:

a. коефіцієнт імпорту капіталу (K_{im}), який відображає частку іноземного капіталу (IK) у ВВП країни:

$$K_{im} = (IK / BBП) * 100\%; \quad (1)$$

b. коефіцієнт експорту капіталу (K_{ex}), який відображає частку експортованого капіталу (EK) у ВВП країни:

$$K_{ex} = (EK / BBП) * 100\%; \quad (2)$$

c. коефіцієнт, що відображає частку іноземного капіталу у внутрішніх потребах у капіталовкладеннях (K_n):

$$K_n = (IK / D_{dk}) * 100\%, \quad (3)$$

де D_{dk} – внутрішній попит на капітал в країні;

d. темп зростання експорту (імпорту) капіталу по відношенню до попереднього періоду;

e. сума залучених іноземних інвестицій на душу населення тощо.

Таблиця 2

Форми реалізації міжнародного руху капіталу

Критерій класифікації	Форми
За формою власності	<ul style="list-style-type: none"> ▪ державна (суб'єкти: держава в особі уряду та Національного банку; міждержавні та недержавні організації); ▪ приватна(недержавна) (суб'єкти: фізичні особи, банки, компанії, у т.ч. ТНК; страхові інвестиційні, трастові фонди тощо); ▪ змішана
За терміном міграції	<ul style="list-style-type: none"> ▪ короткотермінова (до одного року); ▪ середньотермінова (від одного до п'яти років); ▪ довготермінова (більше п'яти років)
За величиною потоків	<ul style="list-style-type: none"> ▪ велика; ▪ середня; ▪ мала
За формою здійснення	<ul style="list-style-type: none"> ▪ товарна (товари, рухоме та нерухоме майно); ▪ грошова (іноземна валюта, національна валюта, грошові вимоги, цінні папери); ▪ економіко – правова (права інтелектуальної власності, права на господарську діяльність); ▪ змішана
За відповідністю чинному законодавству	<ul style="list-style-type: none"> ▪ легальна; ▪ нелегальна
За характером використання	<ul style="list-style-type: none"> ▪ підприємницький капітал (міжнародні інвестиції) – кошти,що прямо чи опосередковано вкладають у виробництво з метою отримання підприємницького прибутку чи дивідендів; ▪ позичковий капітал (міжнародний кредит) – кошти, які надають у позику з метою отримання відсоткового доходу; ▪ гуманітарна та фінансова допомога (гранти, пільгові кредити тощо), спрямована на забезпечення довгострокових економічних та політичних інтересів

Джерело: 2

У країнах базування, серед яких традиційно головним є розвинуті країни, вирішальним макроекономічним фактором, що регулює експорт прямих інвестицій, є загальний стан балансу ввозу і вивозу інвестицій.

На думку автора прибутковість прямих зарубіжних інвестицій безпосередньо порівнюється з нормою прибутку на вкладення капіталу в ті або інші види діяльності в країні базування інвестора, тобто норма прибутку на зарубіжні інвестиції повинна бути вищою за ту, яку компанія може отримати при вкладенні капіталу в національну економіку.

Із країни базування здійснюється експорт капіталу. Інвестування капіталу, його безпосереднє вкладення здійснюється у приймаючі країни. Країни базування іноді називають країнами-донорами, а приймаючі країни – країнами-реципієнтами інвестицій. Міграція підприємницького капіталу обов'язково передбачає наявність чотирьох ознак:

- 1) безпосередня організація та участь у виробничому процесі за кордоном;
- 2) довгостроковий характер вкладення грошових, фінансових або матеріальних активів;
- 3) перерозподіл власності між резидентами та нерезидентами конкретної країни;
- 4) цільова функція – повний контроль над об'єктом інвестування, отримання підприємницького прибутку та дивідендів.

Економічною основою виникнення і розвитку ТНК є високий ступінь усупільнення виробництва та інтернаціоналізації господарської діяльності, які, у свою чергу, обумовлені постійно зростаючим вивозом капіталу. У зв'язку з нарощуванням обсягів вивезення капіталу, що супроводжується створенням підприємств (дочірніх компаній, філій, СП тощо) у різних приймаючих країнах, вони освоюють капітал, неминуче перетворюються в сукупність господарських суб'єктів, тобто в корпорацію. Справедливість даного висновку, на наш погляд, підтверджується тим, що в даний час вивезення капіталу залишається основною формою експансії як для сформованих, так і для новостворюваних ТНК. Причому значення цієї форми посилюється.

За останні десятиліття в діловій активності транснаціональних компаній відбулися серйозні зміни. На початку своєї діяльності вони склалися як одногалузеві структури. Сьогодні транснаціональні корпорації здійснюють свої операції у багатьох галузях промисловості. Перехід до багатогалузевої структури підкреслює економічні позиції ТНК. Розпочавши багатогалузеву справу в своїй країні, вони потім використовують цей досвід для диверсифікації своєї діяльності на ринках закордонних країн, що дозволяє їм проводити більш успішну конкурентну боротьбу з іншими компаніями на території країн, що приймають. [2]

За прогнозами, найбільш привабливими країнами розташування ПІІ є країни Східної, Південної та Південно-Східної Азії, Північної Америки, ЄС, лідером є Китай, за ним йдуть Індія, США Росія та Бразилія.

Таблиця 3

Економетричні результати середньострокових базових сценаріїв потоків ПІІ по регіонах (млрд. дол США)

Приймаючого регіона	Середні		Роки					
	2005-2007	2009-2011	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Глобальний приплив ПІІ	1 473	1 344	1 198	1 309	1 524	1 495 – 1 695	1 630 – 1 925	1 700 – 2 110
Розвинені країни	972	658	606	619	748	73 - 825	810-940	840-1020
ЄС	646	365	357	318	421	410- 450	430-510	440-550
Північна Америка	253	218	165	221	268	255- 285	280-310	290-340
Країни, що розвиваються	443	607	519	617	684	670- 760	720-855	755-930
Африка	40	46	53	43	43	55-65	70-85	75-100
Латинська Америка та Карибський басейн	116	185	149	187	217	195- 225	215-265	200-250
Азія	286	374	315	384	423	420- 470	440-520	460-570
Країни з перехідною економікою	59	79	72	74	92	90 - 110	100-130	110-150

Джерело [4]

Отже, результат аналізу свідчить про розширення влади транснаціональних корпорацій як у грошових вимірюваннях, так і у кількості зв'язків. ТНК контролюють значну частку ПІІ, визначають обсяги та напрями трансфертів технологій, активів на міжнародних ринках,

репатріацію прибутків, кількість зайнятих, контролюють торгівлю різного роду нематеріальними активами.

Потужні ТНК, що діють сьогодні в різних галузях обробної, добувної, нафтохімічної, нафтогазової, енергетичної та паливної промисловості, координують своє виробництво і збут з підприємствами на всіх континентах і, таким чином, керують процесами міжнародної кооперації та спеціалізації в глобальних масштабах.

Завдяки вивозу прямих іноземних інвестицій ТНК в даний час утворюють найбільш динамічний сектор світової економіки. Їх інвестиції зростають у двічі швидше за експорт товарів. Переважною формою вивозу капіталу транснаціональними корпораціями є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Саме ця обставина (право власності на інвестований капітал) робить можливим контроль інвестора над підприємством, в яке він інвестував [3].

Прямі іноземні інвестиції в країни перехідної економіки збільшилися з 2010 по 2012 р. на 25 %, досягли понад 92 млрд. дол. США, а у 2014 р. становлять 110-150 млрд. дол. США. (див. табл. 3)

Важливо відзначити, що близько 90% усіх ПІІ здійснюють ТНК. Майже 60% вивозу іноземних інвестицій ТНК припадає на США, Францію, Великобританію, Японію та ін. Їхня частка становить приблизно половину світового промислового виробництва, близько 70% вільних валютних і ліквідних коштів. Це в два рази більше вільних коштів, якими володіють держави, державні банки та міжнародні фінансові організації світу.

Слід зазначити, що валове нагромадження основного капіталу ТНК підвищилося на 1830 млрд. дол США у 2011 році порівняно з 2010 р. (див. табл. 4).

Таблиця 4

**Окремі показники ПІІ та міжнародного виробництва, 1990-2011
(мільярдів доларів, вартість у поточних цінах)**

Пункт	1990	2005-2007 середній докризовий	2009	2010	2011
Приплив прямих іноземних інвестицій	207	1 473	1 198	1 309	1 524
Вивіз ПІІ	241	1 501	1 175	1 451	1 694
Ввезених ПІІ	2 081	14 588	18 041	19 907	20 438
Сумарний обсяг ввезених ПІІ	2 093	15 812	19 326	20 865	21 168
Дохід за ПІІ	75	1 020	960	1 178	1 359
Продажі зарубіжних філій	5 102	20 656	23 866	25 622	27 877
Доданої вартості (продукту) іноземних філій	1 018	4 949	6 392	6 560	7 183
Сукупні активи іноземних філій	4 599	43 623	74 910	75 609	82 131
Експорт іноземних філій	1 498	5 003	5 060	6 267	7 358
Працевлаштування іноземних філій (тис.)	21 458	51 593	59 877	63 903	69 065
С меморандум:ВВП	22 206	50 411	57 920	63 075	69 660
Валове нагромадження основного капіталу	5 109	11 208	12 735	13 940	15 770
Роялті та ліцензійні надходження плати	29	156	200	218	242
Експорт товарів і нефакторних послуг	4 382	15 008	15 196	18 821	22 095

Джерело [5]

Темпи зростання ПІІ перевищують темпи зростання світового ВВП і світового експорту. Приблизно 1 / 3 світової торгівлі утворюють внутрішньокорпоративні постачання ТНК. Ця частка зростає, і це є суттєвим елементом світової торговельної системи.

Така тенденція підвищення в динаміці всіх показників міжнародного виробництва, як в абсолютному вираженні, так і в порівнянні з різними макроекономічними показниками,

дозволяє зробити висновок про те, що міжнародне виробництво перетворюється на більш вагомий елемент світового господарства.

Із зростанням ПП збільшується і чисельність ТНК. За статистикою ЮНКТАД на 2012 року загальна кількість великих ТНК становила 1400 корпорацій. Близько 100 ТНК - це корпорації-мільярдери із загальною сумою продажу в понад 1 млрд. дол США. Серед них так званий "Клуб 500", в який входять 500 найбільших ТНК усього світу. Вони контролюють близько 90% усіх ПП, здійснюваних ТНК за кордоном. Обсяг виробленої ними продукції щорічно перевищує 1 трлн. дол США. Їм належать понад 80% усіх закордонних філій і дочірніх компаній ТНК. Близько половини всіх існуючих ТНК припадає на чотири країни: США, Японію, Німеччину, Швейцарію. Великобританія посідала лише 7 місце. У країнах Західної Європи діяло понад 26 тисяч головних підрозділів ТНК і близько 62 тисяч їхніх іноземних філій, в Японії - близько 4 тисяч головних корпорацій і приблизно 3,5 тисячі філій, в США - 3,5 тисяч головних корпорацій та 18,5 тисяч філій. [6]

Як показує досвід, на погляд автора, саме включення ТНК в міжнародне виробництво, процес інтернаціоналізації відкриває широкі можливості для вільного переміщення мобільних і надлишкових у даній країні факторів виробництва через національні кордони, їх переплетіння з іншими факторами іншої країни та на цій основі підвищення ефективності національних економік у внутрішній та зовнішньоекономічній діяльності. Найбільш міцною стійкою основою ТНК є виробничо-інвестиційні зв'язки, інтенсивність яких стає визначальною для економічного розвитку багатьох країн, у тому числі і для країн з перехідною економікою.

Незважаючи на циклічний характер транснаціонального капіталу, головними мотивами використання його як стратегії входження на зарубіжний ринок є: зниження капітальних витрат і зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази, розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг дешевих факторів виробництва; можливість запобігання циклічності виробництва; зменшення життєвого циклу продукції. Зміни в управлінських системах ТНК породжують зміни в корпоративному менеджменті: збільшення масштабів діяльності, кількості зарубіжних підрозділів, географічної розсередженості виробничо-інвестиційних маркетингових операцій. [7]

Існують дві основні форми державного регулювання: адміністративна й економічна. Змістом адміністративних методів є розширення державної форми власності, розроблення та прийняття відповідних законодавчих актів. Економічні методи державного регулювання полягають у виробленні та проведенні певної податкової та кредитно-грошової політики, операцій на відкритому ринку Національного банку тощо.

У розвинених країнах йде посилення втручання держави в економічне життя, в тому числі спостерігається зростання державного сектора. Це відбувається з кількох причин, головні з яких перераховані нижче:

- державні інвестиції є найбільш гарантованим і ефективним засобом розвитку продуктивних сил в умовах триваючої науково-технічної революції;
- націоналізація окремих галузей промисловості є однією з форм переливу приватного капіталу зі збиткових у рентабельні галузі промисловості, оскільки в сучасних умовах такої перелив капіталу не може здійснюватися так, як в епоху вільної конкуренції;
- нова техніка вимагає перетину національних кордонів, а оскільки інтеграція є формою міждержавного переплетіння капіталів, то вона штовхає на злиття державних і приватних підприємств всередині інтеграційних об'єднань;
- зростання державного підприємництва в усіх індустріально розвинених країнах, яким загрожує вторгнення іноземного капіталу і зростаючий тиск країн інвесторів на зовнішніх ринках, є необхідним, щоб витримати у конкурентну боротьбу з більш потужним монополістичним капіталом. [8]

Зростання державного сектора і націоналізація, особливо в збиткових галузях або галузях, розвиток яких пов'язаний із підвищеним ризиком (наприклад, освоєння космосу), є

умовами збереження робочих місць, гарантією проти переходу контролю над стратегічними галузями в руки іноземного капіталу. Заслугує на увагу досвід розвинених країн з підтримки відносно стійкості фінансових ринків, де частка державної власності особливо велика, оскільки відносна стійкість фінансових ринків - обов'язкова умова успішного розвитку всіх галузей національного господарства.

Вплив держави на галузеву структуру, передбачала вибір найбільш перспективних напрямів науково-технічного розвитку, які потребували інтенсивної державної підтримки, підтримки галузей, що є основою національної економіки, створення механізму, що стимулює вкладення приватних капіталів у впровадження науково-технічних досягнень. Антикризове управління в цілому, реорганізація та реструктуризація промислових і фінансових компаній зокрема, у розвинених країнах спрямована на запобігання причин банкрутства та створення умов для забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

За результатами проведеного дослідження було визначено, що транснаціональна експансія капіталу, зокрема ПІІ яка пов'язана з основними факторами глобально-економічними, загальноекономічними, макроеко-номічними, що регулюють експорт та імпорт ПІІ, є загальний стан балансу ввозу і вивозу інвестицій сприятиме підвищенню стану економіки в світі; конкретні приклади розвинених країн і країн з перехідною економікою, наслідки ввезення ПІІ: розширення функцій ТНК; методи їхньої діяльності, що охоплюють не тільки збут, а й виробничу сферу; здійснення операцій у багатьох галузях промисловості та активний вплив на економічний розвиток приймаючих країн, впроваджують їх в міжнародну світогосподарську систему.

Література:

1. Лук'яненко Д.Г. та інші Транснаціональні корпорації: підручник // Д.Г. Лук'яненко та ін. – Донецьк «Современная печать», 2013 р. – 633 ст.
2. Волоснікова Н.М., Климова С.О. Міжнародні економічні відносини. Навч. Посібник. – Харків: НТУ ХП. – 2010. – с.272
3. Якубовський С., Козак Ю. Логвінова Н.: Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності – К.: Центр учбової літератури – 2006 – 488с.
4. www.ukrstat.gov.ua
5. World Investment Report 2013 New York and Geneva // <http://www.unctad.org>
6. Панчук Л.В. Тенденції до посилення ролі ТНК у світовому господарстві і в національних економіках // «Фінансово – податкові механізми активізації підприємства», 4 міжнародна науково – практична конференція // Львівська державна фінансова академія 2011, Збірник тез том 1, Львів 2011 с. 294 – 297
7. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія – К.: КНЕУ – 2001 – 387с.
8. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І.Рогач – К.: Либідь, 2005 – 720с.

Piletska S.T.

Doctor of Economic Sciences, Assistant Professor
National Aviation University, Ukraine

INFORMATIVE STREAMS OF FUNCTIONING OF AIRLINE

Пілецька С.Т.

д.е.н., доцент

Національний авіаційний університет, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТОКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АВІАПІДПРИЄМСТВА

The model of informative streams of functioning of industrial airline is presented in the article. It is marked that from the point of view of tasks of informative design of processes of management an enterprise it is expedient to use the method of functional design of SADT (standard of IDEF0).

Keywords: *informative streams, informative model*

У статті представлено модель інформаційних потоків функціонування промислового авіапідприємства. Зазначено, що з точки зору завдань інформаційного моделювання процесів управління підприємством доцільно використати метод функціонального моделювання SADT (стандарт IDEF0).

Ключові слова: *інформаційні потоки, інформаційна модель*

Вступ. Для забезпечення ефективної роботи сучасного підприємства необхідною є побудова на ньому оптимальної системи розподілу інформаційних документів. Така оптимізація дозволить зробити організаційну структуру більш гнучкою, зменшити кількість рівнів управління, розподілити повноваження і відповідальність виконавців, зменшити час прийняття управлінських рішень. Важливим є розуміння того, що таких результатів можна досягти тільки за рахунок комплексної інтеграції процесів руху інформаційних потоків з єдиною системою їх регулювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню даного питання приділяли увагу Марк Д., Гоуен М., Касьянова Н.В, Птіцина Л.А., Черемних С.В., Рєпин В.В. та багато інших як теоретиків, так і практиків, серед яких не тільки фахівці з інформаційних систем, а й фінансові менеджери, маркетологи і спеціалісти з логістики.

Метою статті є розробка моделі інформаційних потоків функціонування промислового авіапідприємства.

Викладання основного матеріалу. Оцінку інформаційного забезпечення підприємства пропонується проводити за етапами, що представлені на рис.1:

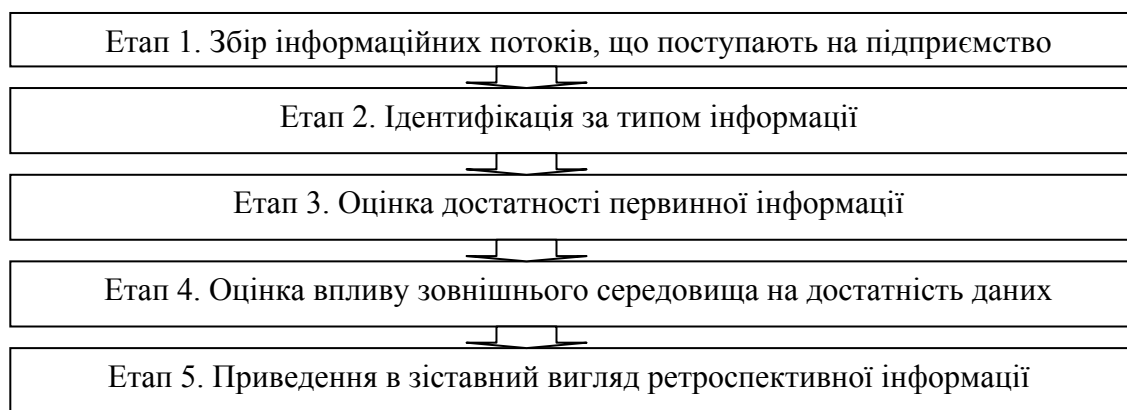


Рис. 1. Етапи оцінки інформаційних потоків авіапідприємств

Етап 1. Збір інформаційних потоків, що поступають на підприємство

На даному етапі вивчаються інформаційні потреби, які необхідні для формування інформаційного продукту.

Інформаційне дослідження, як правило, проводиться в ситуації, коли існують будь-які недоліки в процесі управління, і керівництво хоче визначити можливість усунення цих недоліків за рахунок використання засобів автоматизації управління. Вирішувати цю задачу необхідно шляхом аналізу процесу управління з метою виділення в ньому можливі об'єкти автоматизації, визначення інформаційних зв'язків між ними і встановлення необхідного рівня автоматизації інформаційної діяльності, який здатний забезпечити вирішення тієї проблеми, що виникла.

Розглядаючи основні елементи абстрактного моделювання, було виділено один з них - інформаційна модель.

Для моделювання процесів, що протікають на авіапідприємствах, можна використати різні методи моделювання: методи моделювання потоків даних DFD, методи сімейства IDEF (зокрема SADT або IDEF0, IDEF3 і тому подібне), метод ARIS, метод Ericsson - Penker, технологія Rational Unified Process і так далі. Кожен з методів має власною мовою опису(представлення процесів), яку називають нотація, і кожен метод має свої переваги і недоліки. З точки зору завдань інформаційного моделювання процесів управління підприємством доцільно використати метод функціонального моделювання SADT (стандарт IDEF0) [1; 4; 5]. Це пояснюється тим, що SADT є однією з найвідоміших, найефективніших і широко використовуваних систем проектування і процесного моделювання. Оскільки SADT є графічним описом систем, то його успішно застосовують для опису великої кількості складних систем з широкого спектру областей. Причиною такої поширеності цього інструментарію є те, що SADT являє собою методологію для створення і опису систем, яка

заснована на концепціях системного моделювання. Будучи інструментом спілкування, SAD збільшує міру участі фахівців і сприяє погодженій розробці рішень шляхом використання спрощеного, проте цілісного і ефективного графічного представлення. Цей стандарт краще всього підходить для опису процесів верхнього рівня управління. Він має наступні основні переваги [5]: однозначні вимоги, які забезпечують стандартний вид моделей; повнота опису процесів; комплексність декомпозиції; можливість агрегації і деталізації потоків даних і інформації; зручність документування процесів; відповідність міжнародним стандартам ISO, зокрема стандарту ISO 9000:2000.

Кінцевим результатом процесу моделювання є набір чітко взаємопов'язаних описів, починаючи з опису самого верхнього рівня усієї системи і кінчаючи детальним описом деталей або операцій системи. Кожен з таких взаємоузгоджених описів називається діаграмою. SADT - модель поєднує і організовує діаграми в ієрархічні структури, в яких діаграми верхньої частини моделі є менш деталізованими, чим діаграми нижніх рівнів [2].

Класичним інструментом реалізації процесного підходу до управління SADT є стандарт опису (нотація) IDEF0. Головним його принципом виступає структуризація управління відповідно до процесів, а не організаційної структури підприємства.

Запропоновано модель інформаційних потоків функціонування промислового авіапідприємства, яка представлена на рисунку 2.

Етап 2. Ідентифікація за типом інформації

Усі документи, що мають відношення до інформаційної підсистеми, діляться на вхідні і результатні. Вхідні документи у свою чергу діляться на оперативні, де відбиваються факти фінансово-господарської діяльності підприємства, і умовно-постійні, де вказані усі довідкові дані. Вихідні документи і файли також мають свою класифікацію. Вони поділяються на документи, призначені для кінцевого користувача і для використання самою інформаційною системою при рішенні інших завдань.

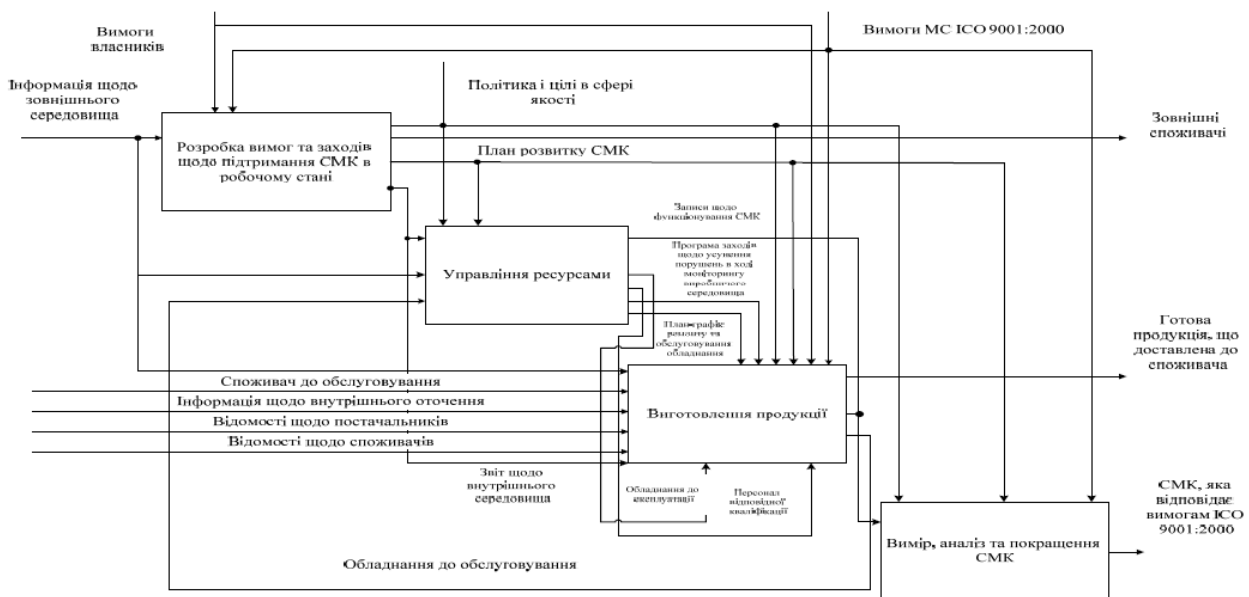


Рис. 2 Діаграма інформаційних потоків функціонування промислового авіапідприємства

Проводиться ідентифікація за типом інформації, оцінюється можливість автоматизації її збору і передачі між підрозділами підприємства.

У системі управління інформаційними потоками необхідно враховувати їх прямий і зворотний взаємозв'язок. Під «прямим зв'язком» розуміється потік інформації, що передається підрозділом іншій службі, під «зворотним зв'язком» - інформація, що поступає від служби в даний підрозділ.

Етап 3. Оцінка достатності первинної інформації

Ефективність управління підприємством в сучасних умовах господарювання значною

мірою залежить від забезпеченості особи, що ухвалює рішення, своєчасної, повної і достовірної інформації як про діяльність самого підприємства, так і про стан зовнішнього середовища. У зв'язку з цим актуальними є проблеми формування адекватної системи підтримки прийняття управлінських рішень, яка повинна забезпечувати керівництво інформацією про поточний стан справ, прогнозувати зміни внутрішній і зовнішній ситуації.

Етап 4. Оцінка впливу зовнішнього середовища на достатність даних

Здійснюється оцінка впливу зовнішніх чинників на достовірність вихідних даних: темп інфляції, курс валют, індекс цін виробленої промислової продукції і т.д.

Етап 5. Приведення в порівнянний вид ретроспективної інформації і розробка антикризових заходів

На основі аналізу динаміки економічних процесів в Україні розробляється механізм приведення даних у відповідний вигляд. Вихідна інформація наводиться в порівнянному вигляді.

Висновки. Таким чином, для забезпечення ефективної роботи підприємства необхідною є побудова на ньому оптимальної системи розподілу інформаційних документів. Така оптимізація дозволить зробити організаційну структуру більш гнучкою, зменшити кількість рівнів управління, розподілити повноваження і відповідальність виконавців з більшою часткою вигідності, здешевити бізнес-процеси і зменшити час прийняття управлінських рішень. Важливим є розуміння того, що таких результатів можна досягти тільки за рахунок комплексної інтеграції процесів руху інформаційних потоків з єдиною системою їх регулювання.

Література:

1. Касьянова Н.В. Управление развитием предприятия на основе кумулятивного подхода: концепция, модели та методи: монографія / Н.В. Касьянова. – Донецьк: СПД Куприянов В.С., 2011. – 374 с.
2. 2 Марк Д., Гоуэн М. Методология структурного анализа и проектирования // Режим доступа: <http://tudocs.exdat.com/docs/index-504662.html#1>
3. Пілецька С. Т. Антикризове управління економічною стійкістю промислового авіапідприємства [Текст]: монографія / С. Т. Пілецька. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 320 с.
4. Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: учебник. / В.В. Репин, В.Г. Елиферов . – М.: ИНФРА-М, 2004. – 319 с.
5. Черемных С.В. Структурный анализ систем: IDEF-технологии. / С.В. Черемных, И.О. Семенов, В.С. Ручкин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.

Esetova A. M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Ramazanova F.M.

graduate student

Dagestan State Technical University, Russia

PRINCIPLES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MARKET THE CONSTRUCTION PRODUCTS

Эсетова А.М.

д.э.н., профессор

Рамазанова Ф.М.

аспирант

Дагестанский государственный технический университет, Россия

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

It is proved that the economic entities operating in the construction industry based on its characteristic principles that are important to consider when forming and construction products market development.

Key words: *building products, market, market actors, the development of principle*

Обосновано, что субъекты хозяйствования в строительной отрасли функционируют с учетом характерных для нее принципов, которые важно учитывать при формировании и развитии рынка строительной продукции.

Ключевые слова: строительная продукция, рынок, субъекты рынка, принципы развития.

Одним из сегментов рынка объектов реального инвестирования является рынок прямых капитальных вложений в новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих основных средств, функционирующий как строительный комплекс. Динамичное развитие строительного комплекса во многом определяется способностью конкретных предприятий приспосабливаться к изменившейся экономической конъюнктуре, полностью использовать внутренние резервы, диверсифицировать производство в поисках новых рынков товаров и услуг.

Регулируемый рынок в строительной сфере означает, что государство через соответствующие институты балансирует спрос и предложение как методами косвенного регулирования, так и прямым управлением имуществом, находящимся в государственной собственности. При отсутствии государственной поддержки субъектов рынка вряд ли можно аргументировано доказать существование реального строительного рынка, тем более, что в настоящее время эффективно функционируют лишь отдельные его сегменты: сфера производства строительных материалов и конструкций, а также сфера жилищного строительства.

Государственное регулирование деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, предусматривает:

1. Создание благоприятных условий для развития рынка строительной продукции путем:

- совершенствования системы налогов;
- применения механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установления субъектам строительной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- защиты интересов инвестора;
- предоставления субъектам строительной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, на противоречащих законодательству РФ;
- принятия антимонопольных мер;
- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
- развития финансового лизинга;
- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;

2. Прямое участие государства в строительной деятельности, которое осуществляется в форме капитальных вложений путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Россией совместно с иностранными государствами;
- формирования перечня строек и объектов, подлежащих техническому перевооружению для федеральных государственных нужд и финансирование их за счет средств федерального бюджета;
- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации;
- проведения экспертизы инвестиционных проектов;
- защиты российских организаций от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов.

Сфера современного строительного комплекса включает в себя, кроме отрасли «строительство» (подготовка строительного участка, строительство законченных сооружений или их частей, оборудование зданий, завершение строительства, аренда оборудования для строительства или сноса с оператором; коммерческая и техническая деятельность в области архитектуры, гражданского и промышленного строительства; технические испытания и анализ; деятельность по сертификации продукции и аттестации производств; деятельность метрологических служб; деятельность по стандартизации;

деятельность в области геологии и гидрометеорология) также промышленность строительных материалов, промышленность металлических конструкций и изделий, ремонт машин и оборудования, подъемно-транспортное оборудование, строительно-дорожное и коммунальное машиностроение, науку и научное обслуживание, управление, общественные объединения [3].

Исходя из этого, субъекты хозяйствования в строительной отрасли функционируют с учетом характерных для нее принципов, которые важно учитывать при формировании рынка строительной продукции. Рассмотрим важнейшие из этих принципов [1]:

1. Принцип рыночных форм ценообразования. При рыночных методах хозяйствования ценообразование осуществляется в двух формах. При первой форме цены на большую часть товаров, работ и услуг определяются на рынке свободно, т. е. на основе спроса и предложения. Но при этом должна быть конкуренция. Государство обязано посредством соответствующих законодательных и нормативных актов создавать необходимые условия для формирования свободных цен на строительную продукцию. В настоящее время уже почти на всю строительную продукцию цены формируются по этой форме.

При второй форме цены на продукцию и услуги регулируются государством, хотя устанавливаются они или производителями продукции (услуг), или специальными комиссиями. Эта форма ценообразования используется при определении цены продукции (услуг) организаций, относимых к числу монополистов.

Строительные организации не относятся к монополистам и главное внимание должны обращать на формирование свободных цен на рынке строительной продукции. Специалистам строительной организации заранее, до выхода на конкурс или подрядные торги или до заключения прямых подрядных договоров (контрактов), необходимо определиться с некоторой рациональной ценой на свою строительную продукцию. Нахождение такого нижнего предела цены позволит при заключении подрядного договора исключить необоснованные обязательства. Это необходимо еще и потому, что единая и новая сметно-нормативная база в стране пока не создана. Поэтому строительная организация, используя в ряде случаев сметно-нормативную базу регионов, должна самостоятельно выбрать методические подходы и подобрать нормативы для обоснования нижнего уровня цены на свою продукцию (услуги).

2. Принцип свободного предпринимательства. Закрепленная законами РФ либерализация предпринимательской деятельности позволяет строительной организации самостоятельно выбрать сферу деятельности (за исключением только той, которая запрещена законом).

Используя этот принцип, строительная организация может уйти от заключения сомнительных договоров на выполнение подрядных работ даже в тех случаях, когда по расчетам самой строительной организации исполнение договора может дать хороший экономический эффект. Но строительная организация должна учитывать риски, связанные с выполнением своих обязательств перед заказчиками, которые предусмотрены договором подряда. Примеров несостоятельности заказчиков или неисполнения отдельных позиций договоров подряда много. Это подтверждается высоким уровнем дебиторской задолженности строительных организаций.

3. Наличие различных форм собственности с преобладанием частной. Гражданский кодекс РФ закрепил свободу различных форм собственности. Строители этот принцип уже реализовали. Большая часть строительных организаций имеет или частную, или смешанную формы собственности. Однако в целях обеспечения финансовой устойчивости строительных организаций их руководство должно очень тщательно подходить к планированию взаимоотношений с другими хозяйствующими субъектами, имеющими различные формы собственности.

Зарубежные фирмы, например, уклоняются от налаживания экономических взаимоотношений с российскими организациями государственной формы собственности и

предпочитают работать с организациями частной формы собственности. Поэтому при заключении договоров строительного подряда следует обращать внимание на форму собственности заказчиков и форму собственности всех иных организаций, с которыми приходится иметь дело при проведении строительных работ. Кроме того, необходимо учитывать авторитет и надежность конкретных частных собственников, как в самой строительной организации, так и у смежников и потребителей строительной продукции.

4. Демонполизация и концентрация производства. Хотя это и противоположные принципы, их целесообразно рассматривать вместе. В прошлом для обеспечения лучшей конкуренции как важнейшего атрибута рыночной экономики монополизм почти полностью исключался. Но практика последних лет подтвердила целесообразность концентрации производства. В крупных и высоко интегрированных объединениях легче осуществить концентрацию капитала, разработать и ввести в действие новые технологии, добиваться снижения затрат на производство, распределять риски.

Как уже отмечалось, монополизм не присущ строительным организациям. Но для них, и это подтверждено опытом, оказалось выгодным входить в состав финансово-промышленных групп. Устойчивость работы таких групп обеспечивает бескризисную деятельность входящих в них строительных организаций. Однако пока строительные организации в финансово-промышленных группах в большинстве своем выполняют второстепенную роль.

5. Открытость внутреннего и внешнего рынка. В странах с развитой рыночной экономикой этот принцип используется полностью. В них границы или полностью открыты для осуществления внешнеэкономической деятельности, или «прозрачны».

В России в этом направлении также много сделано. Либерализована внешнеэкономическая деятельность для любых субъектов хозяйствования, кроме некоторых ее форм, запрещенных законодательством. Строительные организации могут свободно выходить на внешний рынок. Вместе с тем, в результате осуществления этого принципа появились и отрицательные последствия для строительных организаций. Это связано с тем, что на рынке строительных услуг России появились зарубежные строительные фирмы, конкурентная способность которых в большинстве своем выше, чем российских.

6. Договорные формы взаимоотношений между субъектами хозяйствования. Основой для управления оборотом товаров, выполнением работ, оказанием услуг и движением денежных средств в рыночных условиях являются договора (контракты) и другие документы, регламентирующие отношения между хозяйствующими субъектами. Разработка и использование договорных обязательств регламентируются Гражданским кодексом РФ.

В России уже сложилась договорная система взаимоотношений в сфере строительства. Она позволяет регулировать хозяйственные и правовые отношения всех участников строительства. Самыми значимыми из них являются договорные взаимоотношения между строительной организацией и заказчиком. Практика указывает на многочисленные нарушения своих обязательств заказчиком, которые закреплены в подрядных договорах. Поэтому задачей строительной организации является более жесткое закрепление в договорах ответственности заказчиков за неисполнение своих обязательств по подрядным договорам. Несостоятельность или неплатежеспособность строительных организаций большей частью возникают именно в результате неисполнения заказчиком своих обязательств.

7. Исключительное право собственника по управлению деятельностью строительной организации. Это право собственник реализует или путем непосредственного управления деятельностью строительной организации, или путем исполнения своих желаний по повышению эффективности использования своего капитала, применяя различные приемы, например, косвенно через своего посредника в совете или в исполнительном органе управления строительной организацией. Форма собственности оказывает значительное влияние на построение всей системы управления в коммерческих и некоммерческих организациях.

В строительной отрасли в настоящее время уже просматривается четкая и прямая связь между формой собственности и системой управления строительными организациями. Это закреплено в ряде законодательных актов, в основном в Гражданском кодексе РФ [2].

Проведенный анализ основных принципов формирования и развития рынка строительной продукции позволяет сделать вывод, что комплексное их использование в России лежит в основе действующей системы управления строительными организациями.

Литература:

1. Асаул В.В. Анализ конкурентного рынка строительных работ и услуг // Экономика строительства, №7, 2005. – С.19-24.
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Чистов Л. М. Экономика строительства.- СПб: Питер, 2001.

Rymkina M.S.

PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INFLUENCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES: REVIEW OF FOREIGN STUDY RESEARCHES

Римкина М.С.

аспирант

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка, г. Киев, Украина

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Corporate social responsibility today actually defines and promotes the vector of socio-economic development of the enterprise as a whole. Changing environmental factors determine the value of human and environmental responsibility activities above profitability of firms. However, for the implementation of these principles at the domestic enterprises need to properly allocate the best international practices.

Key words: *enterprise, social and economic development, corporate social responsibility, environmental and social factors of development.*

Корпоративная социальная ответственность на сегодня фактически определяет и способствует вектору социально-экономического развития предприятия в целом. Изменение факторов внешней среды определяют значение человека и экологической ответственной деятельности превыше доходности фирм. Однако для внедрения данных принципов на отечественных предприятиях нужно корректно выделять лучшие из международных практик.

Ключевые слова: *предприятие, социально-экономическое развитие, корпоративная социальная ответственность, экологический и социальный факторы развития.*

На сегодня экономическое развитие имеет ряд характеристик, способствующих изменению условий функционирования предприятий. Среди них: обострение проблемы конкурентоспособности на рынках обуславливает поиск новых путей и средств получения конкурентных преимуществ; усиление конкуренции и снижение социокультурных, моральных установок социальной деятельности многих субъектов предпринимательской деятельности; распространение либеральных концепций на социально-трудовую сферу, массовые проявления десоциализации отношений в сфере труда; тому подобное.

В итоге, на микроуровне происходит изменение роли факторов производственного процесса - на первый план выступает рабочая сила человека не в физическом, а в интеллектуальном капитале, воплощается в процессе производства; средства и предметы производства требуют подготовленности и высокого уровня человеческого капитала. На первый план выступают интеллектуальный, человеческий и социальный капитал. При этом нарастает потребность нового видения роли и значения предприятия. Результаты проведённых аудиторских проверок компанией «Ernst & Young» по завершению 2013 подтверждают, что 83% примеров ухудшения финансово-экономического состояния на предприятиях – из-за недостаточного внимания к решению социальных задач и проблем.

В научных работах, посвящённых управлению предприятием, доминирует экономический подход. Актуальным остаётся вопрос социально ориентированного управления предприятиями, требует формирования соответствующих систем управления, обеспечивающих достижение экономической эффективности результатов деятельности предприятия в условиях сохранения стабильности общественных и культурных систем, уменьшение экоразрушительного воздействия на окружающую среду, количества конфликтов в обществе.

Одним из эффективных направлений развития социально-экономического развития на сегодня считается внедрение принципов корпоративной социальной ответственности на предприятии. В научной литературе существует длинная история разработки концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) и рамки для рассмотрения её вопросов, включая и то, почему фирмы могут принять эту практику и как её реализовать.

Группа зарубежных исследователей, во главе с Деннисом Крумвиеде, Анн М. Хакерт, Джоанн Токле и Робертом Дж. Вокурка [1], сделали весомый вклад в экономическую теорию по вопросам оценки практики КСО на предприятиях.

Исследование включает в себя рассмотрение и анализ примеров соблюдения аспектов здравоохранения и безопасности с помощью КСО в бизнесе, которые не были ранее рассмотрены в научной литературе. Данные для этого исследования состояли из обследований компаний Канады, Венгрии, Италии, Ливана, Тайване и США.

Данные взяты из международного глобального производственного исследования (GMRG), что было осуществлено организацией академических исследователей, заинтересованных в международных производственных исследованиях. Используются данные, собранные за 2003 и 2004 годы по различным аспектам КСО. Ответы на вопросы от опроса были использованы при анализе уровня инвестирования в экологические инициативы, включая утилизацию, предотвращения загрязнения и сокращения отходов. Проведённое исследование также включает данные о рабочем месте, здравоохранение и безопасность, статистический контроль процессов и общее управление качеством. Цель исследования заключается в оценке того, насколько деятельность КСО зависит от страны и, как ответственная деятельность влияет на положение среди конкурентов.

Полученные результаты показывают, что рабочее место, здоровье и безопасность работников является приоритетным для компаний независимо от страны, где производственный процесс. В меньшей степени предприятия придерживаются и направляют свои силы на предотвращение загрязнения, утилизации, и сокращения отходов.

Как ни парадоксально, критически проанализировать практику и философию концепции корпоративной социальной ответственности можно с помощью статьи о восьми ливанских компаний [2]. Именно в данной стране потребность в инициативах типа КСО является наиболее острой. Быстрого улучшения материального уровня жизни частного сектора в ближайшее время не предвидится, а потому возникает вопрос максимально удовлетворять заинтересованные стороны, на что и направлена концепция корпоративной социальной ответственности в ведении бизнеса. Детальный обзор истории возникновения корпоративной социальной ответственности (КСО) в ливанских компаниях представлены в исследованиях Кэрролла, Вуда, обзоров в области КСО от Международной Академии управления.

Принимая корпоративную социальную ответственность как стремительный шаг вперёд для предприятий в развивающихся странах, необходимо более систематическое планирование для того, чтобы установить эту новую тенденцию для долгосрочного результата. Соблюдение данной концепции должно быть основано на полном понимании того, как приступить к программе КСО и как наиболее эффективно использовать ее для развития.

В результате своего исследования авторы приходят к выводу, что соблюдение принципов социально ответственного ведения бизнеса должно согласовываться и поддерживаться не только между представителями частного сектора, но и государства. Это

поможет более эффективно использовать имеющиеся ресурсы всех партнёров. Эффективный результат от внедрения корпоративной социальной ответственности в развивающихся странах, трудно представить при условии отсутствия синергии межсекторного взаимодействия.

Растущая необходимость соблюдения корпоративной социальной ответственности (КСО) означает, что компании должны рассматривать многосторонние интересы - учитывать интересы всех заинтересованных сторон, а также социальные, политические, экономические действия и последствия воздействия на окружающую среду. Однако, стремление к максимизации прибыли транснациональными корпорациями привело к серии сомнительных корпоративных мероприятий, а последствия такой практики особенно очевидны в развивающихся странах.

Адефолаке А. Адейе [3] исследует развитие корпоративной социальной ответственности для того, чтобы помочь странам в антикоррупционных действиях. Исследуя правила, применяемые для борьбы с коррупцией, в частности, со взяточничеством в Нигерии, Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах, автор оценивает адекватность подхода международного права по отношению к корпоративной ответственности за взяточничество и исследует прямую связь между корпоративной ответственностью и международной коррупцией. Кроме того, уделяется особое внимание роли корпоративного управления, глобальном управлении и гражданской ответственности в прекращении корпоративной коррупции. Их книга раскрывает корпоративную социальную ответственность как набор обязательных и необязательных правил, корпорации придерживаются для того, чтобы быть социально ответственными. Это было определено благодаря анализу различных подходов к регулированию, решению проблемы коррупции.

Соблюдение принципов корпоративной социальной ответственности (КСО) для многих фирм сводится к двум причинам. Во-первых, необходимость ведения бизнеса, направленного вместе с целями общества, так как они взаимосвязаны. Во-вторых, они стараются придерживаться конкурентоспособного положения на рынке, что сегодня возможно лишь при разработке социальных инициатив, соответствующих им индивидуальным стратегиям.

М. Портер и М. Крамер [5] впервые в своих работах обосновали значение корпоративной социальной ответственности для ведения бизнеса и объединили её со стоимостью компании. Именно в этом деле они доказали, что КСО может быть гораздо больше, чем просто дополнительная стоимость, ограничения или милостыня. Подойдя стратегически, они генерируют возможности, инновации и конкурентные преимущества для решения острых социальных проблем корпораций. Основой данной работы является подтверждение того, что взаимозависимость между действиями компании и общества может быть проанализирована с помощью тех же самых инструментов, используемых для анализа конкурентных позиций и разработки долгосрочной стратегии развития для предприятия.

Портер и Крамер приходят к выводу, что общие социальные вопросы, которые важны для общества, зависят в большей степени от деятельности компаний и от влияния долгосрочной конкурентоспособности. Цепной влияние социальных последствий значительно отражается на всех элементах экономической системы. Анализируя лучшие практики ведения бизнеса, авторы приходят к выводу, что корпоративная социальная ответственность будет становиться все более важным для достижения успеха в конкурентной борьбе.

Несмотря на весомые разработки в сфере корпоративной социальной ответственности в аспекте окружающей среды и общества, все же существует значительный разрыв между тем, как корпоративная социальная ответственность (КСО) влияет на создание ценности для корпораций и общества.

Однако, использование корпоративной социальной ответственности не редко становится неотъемлемым элементом маркетинговой стратегии промышленности.

Анализ существующих КСО практик производителей алкогольной продукции показывает [7], что использование данной концепции, к сожалению, используется только как способ улучшения своего имиджа перед потребителями и уменьшения давления общественных организаций в сфере здравоохранения. При исследовании использовались качественные методы для сбора и анализа данных; также данные, касающиеся деятельности в сфере КСО с веб-сайтов трех транснациональных алкогольных корпораций, социальных медиа-платформ, СМИ и других источников. Соответствующие документы были тематически сгруппированы и проанализированы с помощью итеративного подхода. В результате были выделены три направления работы компаний алкогольной промышленности в сфере корпоративной социальной ответственности, которые тесно связаны с стратегической направленности представителей данной отрасли.

Во-первых, производители алкоголя используют КСО в качестве средства для определения кадровой проблемы и политического направления. При этом, спиртовые компании способны отвлечь и перевести вину с тех, кто производит, и способствовать продвижению алкогольной продукции для тех, кто потребляет её.

Во-вторых, алкогольные компании поощряют инициативы КСО на произвольной регуляции, чтобы задержать и укрепить законодательство о контроле над алкогольной продукцией.

В-третьих, алкогольные корпорации обязуются соблюдать принципы благотворительности и спонсорства как средств косвенного бренд-маркетинга, а также при этом набирают льготного доступа к рынкам сбыта алкоголя.

В результате, увеличение случаев распространения принципов корпоративной социальной ответственности в алкогольной отрасли подчёркивает настоятельную необходимость во встречных действиях общественного здравоохранения и законодательных ограничениях. Осуществление любых мер борьбы с производителями вредной продукции должно включать введение запрета или ограничений на использование концепции КСО в качестве рекламы в отрасли и информирования общественности о несоблюдении алкогольной отрасли социальной ответственности. Что ещё более важно, данный вопрос должен быть рассмотрен и законодательно задекларировано на международном уровне.

В последние годы для украинских предприятий основной возможностью улучшить своё положение на рынке выступает активизация эффективного управления развитием предприятия с ударением на социальные факторы. В связи с этим, очень важно исследовать управления социальным развитием предприятия и внедрять принципы корпоративной социальной ответственности. Кроме того, КСО должно стать политикой и основой деятельности предприятия, а не частью его маркетинговой стратегии.

Литература:

1. Dennis Krumwiede, Ann M. Hackert, Joanne Tokle, Robert J. Vokurka The practice of corporate social responsibility in different countries: a study of firms in Canada, Hungary, Italy, Lebanon, Taiwan and the United States // *International Journal of Management* Vol. 29 No. 1 Part 2 Mar. 2012. – p. 389-402.
2. Dima Jamali, Ramez Mirshak Corporate Social Responsibility (CSR): Theory and Practice in a Developing Country Context// *Journal of Business Ethics* (2007) 72. – 243–262
3. Adefolake O. Adeyeye Corporate social responsibility of multinational corporations in developing countries. *Perspectives on Anti-Corruption*// Cambridge University Press. – 2012. – 245 p.
4. Sorin-George Toma¹, Paul Marinescu¹ Corporate social responsibility versus corporate social irresponsibility// *Journal of International Scientific Publication: Economy & Business*, Vol. 7, Part 3, p.109-115.
5. Michael E. Porter, Mark R. Kramer *Strategy & Society. The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*// *Harvard Business Review* • December 2006. p.1-16.
6. Jonikas D. Value creation through CSR at stakeholder's level// *Economics and management*: Vol 17, No 2 (2012) – p.693-698, available online at <http://dx.doi.org/10.5755/j01.em.17.2.2200>
7. Sungwon Yoon, Tai-Hing Lam The illusion of righteousness: corporate social responsibility practices of the alcohol industry// *Yoon and Lam BMC Public Health*. – 2013. – 11 p.

Sardak H.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

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

IDEOGENES IN THE SPHERE OF HUMAN CAPITAL RESEARCHES

Сардак Е.В.

д.э.н., профессор

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

ИДЕОГЕНЕЗ В СФЕРЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

The article is devoted to the researches of classical and modern theories of human capital. Concepts of human capital at the macro- and micro-levels are analyzed. Author's interpretations of human capital at the level of enterprise worker are suggested.

Keywords: *personnel, enterprise, human capital, labour, labour force*

Статья посвящена исследованию классических и современных теорий человеческого капитала. Проанализированы концепции человеческого капитала на макро- и микроуровнях. Предложены авторские трактовки человеческого капитала на уровне работника и предприятия.

Ключевые слова: *персонал, предприятие, человеческий капитал, труд, рабочая сила*

Человеческий капитал является категорией нематериального характера и в совокупности с материальной составляющей выступает одной из важнейших составляющих кадрового потенциала предприятия.

В настоящее время выделяют три основных подхода к пониманию роли персонала в предприятии [1, с. 125]:

- 1) персонал – затраты предприятия: работники рассматриваются как ресурс предприятия, расходы на содержание которого необходимо минимизировать;
- 2) персонал – основной ресурс: руководство использует различные мероприятия для его развития, обеспечивая тем самым рост предприятия;
- 3) персонал – капитал: персонал рассматривается единственным безусловно ценным ресурсом, при этом делается все возможное для его максимального развития – как профессионального и карьерного, так и социального. Работники не просто представляются как „один из ресурсов”, а становятся непосредственными участниками бизнеса.

Такая градация подтверждает существующий тезис о том, что подход к человеку с точки зрения человеческого ресурса, который базируется на его капитализации, является единственным, за которым будущее [2, с. 5].

Базис современной теории человеческого капитала был заложен классиками экономической теории У. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо, К. Марксом и др. Так, У. Петти первым начал рассматривать работника (носителя и владельца рабочей силы) не только в качестве потребителя благ, хотя и на минимальном уровне, но и как носителя стоимости рабочей силы в ее капитализированной форме [3, с. 33-35, 40]. Тем самым он заложил начало в формулировку теории стоимости, творцом которой справедливо считается А. Смит, первым определивший человека на производстве как носителя капитала. По его мнению, основной капитал состоит не только из средств труда, но и из приобретенных и полезных способностей всех членов общества, причем эти способности, являясь частью состояния отдельной личности, вместе с тем становятся богатством всего общества, к которому она принадлежит [4, с. 311].

Продолжая идеи А. Смита, Д. Рикардо открывает формулу стоимости капитала, которая зависит от количества и качества труда, и утверждает, что рост количества основного капитала все более зависит от качества труда, особенности которого могут быть расценены как человеческий капитал [5, с. 449-473]. Однако, именно идеи К. Маркса в наибольшей степени развили теорию капитала. Он очень плотно подошел к понятию

человеческого капитала при определении рабочей силы (способности к труду) как совокупности физических и духовных способностей личности человека, которые используются ею каждый раз, когда она производит любые потребительские стоимости [6, с. 197-209].

Объединяет понятие рабочей силы К. Маркса и современное понятие человеческого капитала наличие в них стоимости, а с позиции марксизма – наличие главного свойства рабочей силы – создавать добавочную стоимость, которая положена в основу рассмотрения человеческого капитала как источника увеличения дохода предприятия и ВВП [7, с. 27]. По мнению А. Маршала, который первым обратил внимание на всестороннее изучение человеческого фактора, главная особенность использования человеческого капитала заключается в том, что человеческий фактор не продается и не покупается, как машины и другие факторы производства. Работник продает свой труд, оставаясь владельцем самого себя [8, т.2, с. 267].

Основатели теории человеческого капитала рассматривали эту категорию на различных уровнях. Так, Т. Шульц в 70-е гг. XX в. рассматривал человеческий капитал на макроуровне, он первым осуществил оценку общественных норм отдачи образования на макроуровне, что позволило понять отдельные сложные закономерности на рынке труда и в целом в экономике [9, с. 15-21].

Разработка же микроэкономических основ человеческого капитала приписывается Г. Беккеру, по мнению которого человеческий капитал – это „имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотивации”, а инвестициями в него могут быть образование, накопление производственного опыта, мобильность, поиск информации. Он является формой капитала, поскольку выступает источником будущих заработков. Он человеческий, потому что является составной частью человека [10, с. 51-89].

В представлении современных экономистов человеческий капитал – это:

- совокупность здоровья, способностей, образования, профессиональности и мобильности [11, с. 65-105];

- запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотивации [12, с. 102-103] или совокупность сформированных и развитых в результате инвестиций способностей, личных черт и мотивации индивидов, которые находятся в их собственности, используются в экономической деятельности [13, с.16-17], способствуют росту производительности труда и влияют на рост доходов своего владельца;

- совокупность природных способностей и талантов, а также приобретенные образование, профессиональные знания, квалификация, навыки, которые используются для производства товаров и услуг в течение определенного периода времени и приносят доход [14, с. 33];

- совокупность присущих работнику способностей, которые естественным образом получены, самостоятельно накоплены и развиты им в результате инвестирования в образование, профессиональную подготовку и оздоровление [7, с. 58];

- совокупность сформированных и развитых в результате инвестиций способностей, личных черт и мотиваций индивидов, которые находятся в их собственности, используются в экономической деятельности, способствуют росту производительности труда и благодаря этому влияют на рост доходов (заработков) своего владельца и национального дохода [15, с. 34];

- стоимостное выражение затрат на обеспечение здоровья, приобретение путем обучения знаний, опыта, квалификации, воспитание культуры поведения в обществе [16, с. 4-6];

- совокупность личного богатства, материального имущества, индивидуальных способностей, профессиональных знаний, производственного опыта и внутренних мотивов, которые служат для человека основным источником получения дохода, материальных и духовных благ [17, с. 35].

Приведенный анализ подтверждает тезис о том, что, с одной стороны, под человеческим капиталом понимают совокупность производственных способностей человека (такие его качества, как накопленные профессиональные способности, знания, владение информацией, здоровье, мотивация и мобильность, которые он использует в экономической деятельности и которые обеспечивают ему получение прибыли), а с другой стороны, - затраты государства и человека на формирование и постоянное совершенствование этих способностей [18, с. 11]. Инвестируя в человеческий капитал, люди откладывают текущий доход, стремясь увеличить будущий.

Ряд ученых отмечают необходимость рассматривать человеческий капитал с двух сторон: как стоимость (совокупность потребительских качеств человека, сумма знаний, здоровья и т.п., имеющих свою цену) и потребительскую стоимость (способность приносить доход как самому работнику, так и работодателю, который его нанял) [19, с. 54-55].

В рамках отдельных концепций утверждается, что человеческий капитал отражает растущее значение интеллектуальной деятельности и нематериального накопления для общественной жизни, признания необходимости и высокой эффективности инвестиций в человека [20, с. 34], поскольку в первичном состоянии человек не приносит никакого дохода, но после определенных затрат формируются человеческие ресурсы, которые потенциально могут стать капиталом в том случае, когда они будут давать реальный доход и создавать богатство.

В настоящее время в научной литературе акцентируется внимание на динамичности данной категории, считая, что человеческий капитал становится таковым, когда он находится в подвижном состоянии, обуславливая получение прироста добавочной стоимости [7, с. 58].

Довгань Л.Е., Каракай Ю.В., Симченко Н.О. трактуют человеческий капитал на уровне предприятия как совокупную квалификацию, физические и профессиональные способности всех работников [15, с. 36].

Бухалков М.И. считает правомерным ввести понятие „трудовой капитал”, под которым предлагает понимать максимальный результат труда, трудовую отдачу капитала в форме материальных благ, которые получает отдельный человек, группа работников, предприятие или вся национальная экономика при полном использовании имеющихся ресурсов, в качестве которых используются труд и капитал [17, с. 21].

Отдавая должное имеющимся научным достижениям в теоретических исследованиях человеческого капитала, следует отметить отсутствие единого подхода к его определению, а также его противоречивую природу, которая в большей степени проявляется в соотношении с категорией „трудовой потенциал”. Так, существует точка зрения относительно происхождения термина «человеческий капитал» от категорий „рабочая сила”, „трудовые ресурсы”, „трудовой потенциал”, „человеческий фактор”, „человеческие ресурсы”; при этом человеческий капитал считается их проявлением в направлении капитализации стоимости рабочей силы, ее особых качеств, присущих конкретному человеку [7, с. 39], т.е. рассматривается как более широкое понятие. Распространенным также является мнение о его преобладающей роли в формировании потенциала человека [19, с. 54], при этом человеческий капитал рассматривается как более узкое понятие, поскольку потенциал человека, кроме него, включает еще и неиспользованные человеческие резервы [17, с.35].

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости уточнения дефиниции «человеческий капитал» и ее рассмотрении как на уровне отдельного работника, так и на уровне предприятия.

При этом на уровне работника человеческий капитал целесообразно трактовать как множество принадлежащих человеку объективно полученных, накопленных в процессе труда и жизнедеятельности, развитых в результате инвестиций способностей и компетенций, от использования которых их владелец получает доход, и которые определяют его ценность для предприятия.

На уровне предприятия человеческий капитал целесообразно рассматривать как совокупность психофизиологических, личных, профессиональных способностей и

компетенций всех работников предприятия (которые объективно получены, накоплены в процессе труда и жизнедеятельности, развиты в результате инвестиций), использование которых способствует росту доходов предприятия.

Рассмотрение человеческого капитала на уровне предприятия ограничивает его понимание теми характеристиками, которые являются интересными для предприятия с точки зрения получения дохода. В то же время каждый человек является собственником принадлежащих ему способностей и компетенций, которые могут быть использованы им в других сферах жизнедеятельности для роста личного дохода.

Литература:

1. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала : учебник / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Альфа-пресс, 2006. – 560 с.
2. Журавлев П. В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально-развитых стран : учеб. пособие / П. В. Журавлев, Ю. Г. Одегов, Н. А. Волгин. – М. : Экзамен, 2002. – 448 с.
3. Петти В. Экономические и статистические труды / В. Петти. – М. : Соцэкгиз, 1940. – 270 с.
4. Смит А. О природе капитала, его накоплении и применении / А. Смит // Антология экономической классики / сост. И. А. Столярова]. – М., 1993. – Кн. 2. – 272 с.
5. Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Риккардо // Антология экономической классики / [сост. И. А. Столярова]. – М., 1993. – [Кн. 1]. – 960 с.
6. Маркс К. Процесс труда и процесс увеличения стоимости / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1970. – Т. 1, гл. 5. – 422 с.
7. Кір'ян Т. М. Мотивація людського капіталу до продуктивної праці / Т. М. Кір'ян. – К. : НДІ праці і зайнятості населення, 2008. – 416 с.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. : пер. с. англ. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 416 с. ; Т. 2. – 312 с. ; Т. 3. – 352 с.
9. Шульц Т. Ценность детей / Т. Шульц // THESIS. – 1994. – Вып. 6. 37.
10. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории : пер. с. англ. / Г. С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
11. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов / Б.М. Генкин. – М.: Норма, 2001. – 326 с.
12. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – 2-е вид., стер. – К.: Знання-прес, 2001. – 313 с.
13. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 256 с.
14. Ткаченко А. М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом : монографія / А. М. Ткаченко, Т. С. Морщенок. – З. : Вид-во Запоріж. держ. інженер. акад., 2008. – 234 с.
15. Довгань Л. Є. Сучасні технології управління людськими ресурсами організації : монографія / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Н. О. Сімченко. – К. : Центр учб. л-ри, 2009. – 320 с.
16. Адрианова В. В. О человеческом капитале / В. В. Адрианова // Деловое обозрение. – 1998.–№ 7.–С. 4-6.
17. Бухалков М. И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала : учеб. пособие / М. И. Бухалков. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 192 с.
18. Беззубко Л. В. Трудовий і кадровий потенціали : монографія / Л. В. Беззубко, Л. О. Гончарова, Б. І. Беззубко. – Донецьк : Норд прес, 2008. – 201 с.
19. Дудар А.П. Механізм управління людськими ресурсами торгівельно-виробничих підприємств в сучасних умовах : монографія / А. П. Дудар. – Сімф. : Таврія-плюс, 2005. – 452 с.
20. Ткаченко А.М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом : монографія / А. М. Ткаченко, Т.С. Морщенок. – З. : Вид-во Запоріж. держ. інженер. акад., 2008. – 234 с.

Sidneva G.K.

Ph.D. in Economic sciences, docent

National University of Food Technologies, Ukraine

Kuzminska N.L.

Ph.D. in Economic sciences

National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute», Ukraine

USING FACTOR ANALYSIS FOR ASSESSMENT INNOVATION IN THE ENTERPRISES

Сіднева Ж.К.

к.е.н., доцент

Національний університет харчових технологій, Україна

Кузьмінська Н.Л.

к.е.н.

Національний технічний університет «КПІ», Україна

ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

The article evaluated the impact factors of innovation activity in the enterprise performance oil and fat industry of Ukraine.

Keywords: innovative activity, factor analysis, Oil and Fat Industry.

У статті проведена оцінка впливу факторів інноваційної активності на результати діяльності підприємств олійно-жирової промисловості України.

Ключові слова: інноваційна активність, факторний аналіз, олійно-жирова промисловість.

При аналізі інноваційної діяльності підприємств особливу роль відіграє оцінка інноваційної активності підприємства. До цього питання в наш час прикута увага багатьох науковців. Не дивлячись на те, що існує досить багато різних підходів і методик оцінки інноваційної активності, на сьогодні не сформовано єдиної, універсальної методики для усіх підприємств.

У сучасній статистиці під факторним аналізом розуміють сукупність методів, які на основі реально існуючих зв'язків ознак дозволяють виявити латентні (неявні) узагальнюючі характеристики досліджуваних явищ і процесів. Основна ідея факторного аналізу полягає у розкладі загальної варіації результуючого показника на окремі, незалежні одна від одної ознаки, кожна із яких характеризує вплив варіації того чи іншого фактора або взаємодію цілого ряду факторів. Фактори – математичні величини, які отримують у результаті спостережень, вони повинні бути, по можливості, простими і досить точно описувати спостережувані процеси і явища.

Метою факторного аналізу є зниження розмірності багатовимірною простору, тобто вираження великої кількості вихідних факторів, які безпосередньо вимірюються, через меншу кількість більш містких, інформативних, але безпосередньо не спостережуваних характеристик системи. При цьому передбачається, що більш місткі ознаки будуть відображувати найбільш суттєві властивості систем. Початковий набір елементарних ознак і їх взаємодія передбачають наявність певних причин, особливих умов або ж існування деяких прихованих факторів, які встановлюються у результаті узагальнення елементарних ознак і виступають як інтегровані характеристики чи ознаки більш високого рівня. Особливість факторного аналізу полягає у тому, що дисперсія елементарних ознак приймається не у повному обсязі, припускається, що частина дисперсії залишається нерозпізнаною.

Фактори виділяються послідовно: перший, який пояснює найбільшу долю варіації елементарних ознак, потім другий, який пояснює ту частину дисперсії, що залишилась від першого латентного фактора, і т.д. Процес виділення факторів може бути розірваний на будь-якому кроці, якщо прийнято рішення про достатність частки пояснювальної дисперсії елементарних ознак (іншими словами подолано бажану точність) або з урахуванням інтерпритованості латентних факторів. Кожний результуючий показник залежить від багатьох факторів. Чим детальніше досліджується вплив факторів на величину результуючого показника, тим точніше і об'єктивніше результати аналізу і оцінки якості роботи підприємства.

Не можна не погодитись із словами К. Іберли [1, с. 14]: «Факторний аналіз є методом, який упорядковує ілюзорну хаотичність досліджуваного явища і таким, що генерує нові гіпотези».

Таким чином, факторний аналіз дозволяє представити результуючі показники через меншу кількість факторів, тому його доцільно використовувати при дослідженні складних систем з великою кількістю показників і складних взаємозв'язків між ними, як, наприклад, дослідження інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості.

Також методи факторного аналізу дозволяють візуалізувати структуру досліджуваних явищ і процесів, що допомагає визначити їх стан і спрогнозувати розвиток.

Дослідження з використанням факторного аналізу можна поділити на етапи: 1) збір початкових даних та підготовка кореляційної матриці (використано кореляційну матрицю, оскільки змінні, що аналізуються, вимірювались у різних масштабах); 2) вилучення ортогональних факторів або факторизація (використано метод головних компонент); 3) обертання факторів (використано метод Varimax Rotation з нормалізацією Кайзера (ортогональний метод обертання, який мінімізує кількість змінних з високими навантаженнями на кожний фактор, цей метод спрощує інтерпретацію факторів)); 4) інтерпретація даних.

Кількісна оцінка впливу інноваційного розвитку на результати діяльності підприємств проведено за допомогою факторного аналізу, з використанням моделі факторного аналізу [1]:

$$X_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} F_j + U_i, \quad (1)$$

де X_i – i -та багатовимірна ознака, яка досліджується,

a_{ij} – ваговий коефіцієнт i -тої змінної j -го фактора,

F_j – j -й фактор,

U_i – випадкова величина i -тої змінної (i -й унікальний фактор),

m – кількість факторів.

Практична апробація факторного аналізу проводилась на прикладі підприємств олійно-жирової промисловості України, засобами програми IBM SPSS Statistics 20.0.

Першим етапом дослідження було виявлення вагомих факторів інноваційної активності підприємств олійно-жирової промисловості в цілому. За ознаки було взято показники інноваційної активності підприємств (31 ознака), які використовуються Державною службою статистики України.

У результаті дослідження було виділено чотири фактори, які пояснюють 100 % сукупної дисперсії. Перший фактор (F_1) пояснює 43,996 % сумарної дисперсії, другий (F_2) – 31,008 %, третій (F_3) – 16,373 % і четвертий (F_4) – 8,623 %. найбільш вагомими факторами є F_1 , F_2 , F_3 . Оскільки на фактор F_4 впливає лише два показники, його % дисперсії досить малий ($\approx 9\%$), а сукупна дисперсія для перших трьох факторів більша за 90 % (нижнє порогове значення повинно бути не менше 70 %).

Враховуючи зміст ознак, які увійшли до кожного із виділених факторів, їх можна інтерпретувати наступним чином: фактор F_1 – «рівень інноваційної активності підприємств олійно-жирової промисловості»; фактор F_2 – «рівень НДР і підготовки до виробництва інноваційних видів продукції на підприємствах олійно-жирової промисловості»; фактор F_3 – «рівень підготовки персоналу підприємств олійно-жирової промисловості».

Найбільший вплив (коефіцієнт кореляції 98 %) на рівень інноваційної активності мали показники, які характеризують впровадження інноваційних процесів і обсяг реалізованої інноваційної продукції на підприємствах олійно-жирової галузі. Важливим також є те, що зростання інноваційної активності підприємств олійно-жирової галузі майже на 83 % залежить від витрат на інновації. Хотілося б також підкреслити вплив інформаційної складової на «рівень підготовки персоналу підприємств олійно-жирової галузі»: рівень підготовки персоналу на підприємствах олійно-жирової галузі на 99,3 % залежить від витрат на придбання інших зовнішніх знань.

Другим етапом дослідження була оцінка впливу інноваційної діяльності окремих підприємств розглядуваної галузі на ефективність їх функціонування. Цей етап слугував підтвердженням результатів, отриманих для підприємств олійно-жирової промисловості у цілому. Його результати представлені у табл. 1, де F_{ij} ($i = \overline{1,5}$, $j = \overline{1,3}$) – виділені фактори, де i – номер підприємства, j - номер фактора (відповідно до виділених раніше факторів).

Таблиця 1

Результати факторного аналізу деяких підприємств олійно-жирової промисловості

Фактор	Початкові власні значення		
	всього	% дисперсії	кумулятивний %
ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат»			
F_{11}	2,819	56,374	56,374
F_{13}	1,518	30,364	86,738
F_{12}	0,662	13,232	99,97
ПАТ «Вовчанський олійноекстракційний завод – Кернел груп»			
F_{21}	2,61	52,199	52,199
F_{23}	1,926	38,516	90,715
F_{22}	0,464	9,283	99,997
ЗАТ «Львівський жирокмбінат»			
F_{31}	4,405	62,927	62,927
F_{33}	1,876	26,804	89,731
F_{32}	0,386	5,508	95,239
ЗАТ «Полтавський олійноекстракційний завод – Кернел груп»			
F_{41}	5,354	59,492	59,492
F_{43}	2,22	24,667	84,159
F_{42}	1,332	14,799	98,958
ПП «БЕСТ»			
F_{53}	4,471	55,893	55,893
F_{51}	2,473	30,907	86,801
F_{52}	0,916	11,449	98,25

Фактори, отримані на обох етапах дослідження співпали, єдина відмінність полягала у різниці відсотків сумарної дисперсії за кожним із факторів.

Проведений факторний аналіз досліджуваних підприємств допоміг визначити особливості інноваційної діяльності кожного із них та, як результат, надати ряд пропозицій для підвищення їх інноваційної активності: для ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат», ПАТ «Вовчанський олійноекстракційний завод – Кернел груп», ЗАТ «Львівський жирокмбінат» доцільно витратити кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і підвищення кваліфікації працівників підприємств; для ЗАТ «Полтавський олійноекстракційний завод – Кернел груп» необхідно особливу увагу приділити придбання нових технологій, придбання НДР, машин, обладнання та програмного забезпечення, підвищенню кваліфікації працівників підприємства, спрямувавши на це свої витрати; для ПП «БЕСТ» рекомендується витратити кошти на підвищення кваліфікації працівників підприємства, придбання НДР, машин, обладнання та програмного забезпечення.

Література:

1. Иберла К. Факторный анализ / К. Иберла ; [пер. с нем. В. М. Ивановой ; предисл. А. М. Дуброва]. – М. : Статистика, 1980. – 398 с.
2. Державна служба статистики України / Публікації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Toropov V.V.

Ph.D. in Economics, Associate Professor

Khryuchkina E.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor

*Lipetsk Institute of Cooperatives (Branch) Autonomous Nonprofit Organization
Higher Education "University Belgorod Cooperation, Economics and Law ", Russia*

CONTROLLING AS A MANAGEMENT SYSTEM THE COSTS OF THE ORGANIZATION

Торопов В.В.

к.э.н., доцент

Хрючкина Е.А.

к.э.н., доцент

Липецкий институт кооперации (филиал) Автономной некоммерческой организации высшего образования «Белгородский университет кооперации, экономики и права», Россия

КОНТРОЛЛИНГ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

The article examines controlling as a system of cost management of the organization. Comparative characteristics of strategic and operative controlling.

Keywords: *costs of the organization, the system of cost management, controlling, mechanism to reduce costs of treatment.*

В статье рассмотрен контроллинг как системой управления затратами организации. Приводится сравнительная характеристика стратегического и оперативного контроллинга.

Ключевые слова: *затраты организации, система управления затратами, контроллинг, механизм снижения издержек обращения.*

Существующие системы управления и инструменты поиска направлений снижения затрат организации имеют свои преимущества и недостатки, свойственные функциональному подходу к управлению организацией. Вместе с тем, переход от функционального управления к процессно-ориентированному управлению вызвал необходимость разработки систем процессно-ориентированного управления затратами. Единственной системой управления затратами, которая достаточно быстро и удачно перестроилась с функций управления на управление процессами является контроллинг.

Контроллинг - это не только система управления затратами, но и результатами деятельности организации, которая позволяет сочетать тактические цели деятельности организации со стратегическими целями, что не приемлемо в рамках «стандарт-коста», «директ-костинга» и управления затратами по центрам ответственности.

Контроллинг - это функционально обособленное направление экономической работы в организации, обеспечивающее принятие оперативных и стратегических управленческих решений путем: адаптации стратегических целей и организационной структуры управления предприятием к изменяющимся условиям внешней среды; согласования оперативных планов со стратегическим планом развития организации; координации и интеграции оперативных планов по центрам ответственности; создания системы контроля над исполнением планов, корректировки их содержания и сроков реализации; создания системы обеспечения информацией для различных уровней управления в оптимальные сроки.

Управление затратами в рамках системы контроллинга осуществляется по центрам ответственности, а учет затрат ведется преимущественно по принципу исключений. Интегрирование отдельных систем учета и управления в систему контроллинга позволяет говорить уже о комплексном управлении организацией, в основе которого лежит

выполнение ряда функций управления, так как контроллинг – это все-таки система, базирующаяся на принципах функционального подхода. Основными функциями контроллинга считается учет, планирование, контроль и регулирование, информационно-аналитическое обеспечение. В экономической литературе также выделяются и специальные функции контроллинга, такие как сбор и анализ данных о внешней среде, о деятельности конкурентов, обоснование целесообразности слияния с другими предприятиями или открытия филиалов, расчеты эффективности инвестиционных и инновационных проектов. Разнообразие общих и специальных функций контроллинга привело к выделению в его составе самостоятельных разделов: контроллинга инвестиций, финансового контроллинга, контроллинга маркетинга, контроллинга инновационных проектов и т.д.

Мы не будем останавливаться детально на каждом разделе контроллинга, так как в рамках нашего научного исследования наибольший интерес представляет то, что позволяет сочетать тактические и стратегические цели деятельности организации, в связи с чем выделяют два аспекта контроллинга: стратегический и оперативный контроллинг. Сравнительная характеристика стратегического и оперативного контроллинга приведена в таблице 1.

Каждый из этих видов контроллинга отличается своим инструментарием управления, позволяющим снизить затраты и повысить результаты деятельности организации в рамках краткосрочного или долгосрочного периода.

Стратегический контроллинг ориентирован на долгосрочные перспективы и несет ответственность за обоснованность стратегических планов. Наиболее важными практическими инструментами является алгоритм работы со «слабыми» и «сильными» сторонами, исследование рынков и накопление информации о них, GAP-анализ.

Оперативный контроллинг координирует процессы текущего планирования, контроля, учета и отчетности в организации, а его основной целью является оптимизация соотношения «издержки-прибыль». К наиболее известным инструментам оперативного контроллинга можно отнести портфолио-анализ, планирование потребности в материалах, статические и динамические методы инвестиционных расчетов, бюджетирование, анализ безубыточности.

Таблица 1

Характеристика стратегического и оперативного контроллинга [1]

Признаки	Стратегический контроллинг	Оперативный контроллинг
Ориентация	Внешняя и внутренняя среда предприятия	Экономическая эффективность и рентабельность деятельности предприятия
Уровень управления	Стратегический	Тактический и оперативный
Цели	Обеспечение «выживания» предприятия, проведение антикризисной политики; поддержание конкурентных преимуществ	Обеспечение прибыльности и ликвидности предприятия
Главные задачи	<ul style="list-style-type: none"> – установление количественных и качественных целей деятельности организации; – разработка альтернативных стратегий; – определение критических внешних и внутренних условий, лежащих в основе стратегических планов; – определение узких и поиск слабых мест для стратегического управления; – определение подконтрольных показателей в соответствии с установленными стратегическими целями; – сравнение плановых и фактических значений подконтрольных показателей с целью выявления причин отклонений; – анализ экономической эффективности инноваций и инвестиций 	<ul style="list-style-type: none"> – определение узких и поиск слабых мест для тактического управления; – определение совокупности подконтрольных показателей в соответствии с установленными текущими целями; – сравнение плановых и фактических показателей затрат и результатов с целью выявления причин отклонений; – анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов; – мотивация и создание систем информации для принятия текущих управленческих решений

С позиции изучения механизма снижения издержек обращения организации авторское видение состоит в том, что наиболее актуальными инструментами стратегического

контроллинга является стратегический анализ с помощью матрицы BCG и матрицы McKinsey, в составе оперативного контроллинга – это бюджетирование.

Стратегический анализ позволяет провести оценку стратегического соответствия между целями организации, ее потенциальными возможностями и ситуацией, сложившейся на рынке. Основой стратегического анализа является портфельный анализ, проводимый с использованием матрицы BCG и матрицы McKinsey. Важным достоинством портфельного анализа в трактовке BCG является акцент на позиционировании каждого продукта в стратегии организации с учетом двух параметров: темпов роста отрасли и относительной доли рынка [2]. В основе матрицы McKinsey лежит предположение о том, что долгосрочная прибыльность альтернативных управленческих решений зависит от привлекательности отрасли, в которой функционирует организация. В отличие от матрицы BCG, матрица McKinsey - это многофакторная модель, базирующаяся на множественных оценках качественных и количественных параметров [2].

Бюджетирование как финансовый инструмент оперативного контроллинга позволяет согласовать деятельность центров ответственности внутри организации и подчинить ее общей стратегической цели. С помощью данного инструмента можно конкретизировать поставленные задачи, провести анализ деятельности организации, составить прогноз будущего ее развития.

Бюджетирование представляет собой инструмент распределения ресурсов, оцененных в количественной форме для достижения целей, также выраженных количественно. Его использование в качестве инструмента оперативного контроллинга позволит повысить эффективность деятельности организации за счет: обеспечения целевой ориентации и координации деятельности; выявления рисков и снижения их уровня; повышения гибкости, приспособляемости к изменениям внешней среды.

Таким образом, контроллинг обеспечивает регулярное получение достоверной информации о затратах и результатах деятельности организации, что позволяет повысить эффективность управления ими.

И в том и в другом направлениях контроллинга следует также выделить анализ отклонений и выявление причин и последствий их возникновения, только в первом случае речь идет о подконтрольных показателях в соответствии с установленными стратегическими целями, а во втором – о показателях затрат и результатов.

Литература:

1. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
2. Романова О.С. Современные модели управления компанией: процессный подход // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. - №6. – С. 102-106.
3. Торопов В.В. К вопросу классификации издержек обращения // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. - №4(56). - С. 291-295
4. Хрючкина Е.А. Направления развития экономического потенциала организаций потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – №2(42). – 2012.

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Belei N.P.

senior lecturer

Uzhgorod National University, Ukraine

THE PROBLEM OF EFFECTIVE LAND-USE FARMS REGION

Белей Н.П.

старший викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», Україна

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ РЕГІОНУ

The article considers the problem of formation and efficient use of land resources of farm enterprises Carpathian region. The analysis of the provision of land farming enterprises in the region and its impact on the effectiveness of management. The measures to improve land use.

Keywords: *land resources, agricultural land, arable, farm, land availability, efficiency*

У статті розглянуто проблеми формування та ефективного використання земельних ресурсів фермерських підприємств Карпатського регіону. Проведено аналіз землезабезпеченості фермерських підприємств в регіоні та його вплив на ефективність господарювання. Запропоновано заходи покращення землекористування.

Ключові слова: *земельні ресурси, сільськогосподарські угіддя, рілля, фермерське господарство, землезабезпеченість, ефективність*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання підвищення економічної ефективності та раціональне використання земель сільськогосподарського призначення набуває особливого значення, адже потреби населення в сільськогосподарській продукції постійно зростають, а земельні ресурси аграрних формувань є обмеженими. Особливо це стосується фермерських підприємств в областях Карпатського регіону. Саме тому, основою подальшого розвитку як аграрних формувань, зокрема, так і сільського господарства в цілому, є високоефективне використання наявних земельних ресурсів та підвищення їх продуктивності, що призведе до збільшення обсягів виробництва високоякісної та конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню дослідження земельних ресурсів та ефективності їх використання протягом останніх років в науковій економічній літературі присвячена значна кількість публікацій. Так, у праці Гнаткович О.Д. окремий акцент поставлено на оренду земель як визначальну форму землекористування у сільському господарстві регіону [1].

Значний внесок у дослідження проблем реформування земельних відносин в Карпатському регіоні зробили Лендел М.А., Романович Р.А. Ними також висвітлено роль економічної та грошової оцінки землі в механізмі регулювання земельних відносин [3].

Запровадження нового підходу до організації земельного фонду фермерськими господарствами пропонує Шурик М.В. Йдеться про потребу поділу земельних угідь кожного фермера відповідно до найбільш корисних властивостей ґрунтів, суспільної значущості території [7].

Проте, важливим напрямом наукових досліджень та практики сільськогосподарського виробництва є подальше вдосконалення управління використанням земельних ресурсів фермерськими господарствами на регіональному рівні, яке пов'язане насамперед із необхідністю забезпечення раціональної структури землекористування, відновлення родючості ґрунтів за рахунок здійснення екологічнобезпечного господарювання.

Формулювання цілей статті. Основною метою даної статті є дослідження проблем та пошук шляхів ефективного використання земельних ресурсів, наявних у користуванні фермерських підприємств на рівні Карпатського регіону .

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельні ресурси в сільському господарстві є основою господарювання, а земля є предметом, засобом виробництва, а

також ресурсом, який дозволяє отримувати матеріальні блага завдяки своїм специфічним особливостям. Ефективне використання земельних ресурсів – це таке використання, яке відповідає цільовому призначенню землі, забезпечує високу ефективність землекористування й охорону, спрямовану на запобігання необґрунтованого вилучення земель сільськогосподарського призначення, захист від антропогенного впливу, відтворення і підвищення родючості ґрунтів.

Загальна площа сільськогосподарських земель у Карпатському регіоні на кінець 2014 року становила 2352,3 тис.га, що складає 6,46 % від загальної площі сільгоспугідь України. В Закарпатській області – 402,3 тис.га, у Івано-Франківській – 492,8 тис.га, у Львівській – 1012,5 тис.га, у Чернівецькій – 444,7 тис.га.

У процесі реформування аграрного сектора внаслідок трансформації земельних угідь значну кількість земельних ділянок в Карпатському регіоні, а саме близько 70%, отримали у користування та власність домогосподарства населення.

Найбільша частка по кількості відносно всіх сільськогосподарських підприємств в областях Карпатського регіону припадає на фермерські господарства. Вважається, що зазначені агроформування найбільш пристосовані до ринкової моделі господарювання, оскільки певна частина земельного фонду належить їм на правах приватної власності. Ефективність відтворювального процесу земель значною мірою доповнюється особистими інтересами фермерів, участі у ньому членів його сім'ї тощо. Крім цього, фермери володіють повним правом приймати рішення, що стосуються використання земельних ресурсів, виробничої та збутової діяльності тощо [7].

На початку 2015 року в Карпатському регіоні налічувалося 3734 зареєстрованих фермерських господарств. Аналіз динаміки кількості фермерських господарств в досліджуваному регіоні показує, що найбільша їх кількість налічується в Закарпатській області – 1485, а найменша – 551 фермерське господарство – в Івано-Франківській області. У всіх областях регіону, окрім Львівської, протягом останніх років кількість фермерських господарств постійно зменшується.

В той же час фермери зазначеного регіону мають у підпорядкуванні відносно невеликі розміри сільськогосподарських угідь (табл. 1).

Таблиця 1

Показники землезабезпеченості фермерських господарств Карпатського регіону станом на 1 січня 2015 року [5, 6]

Показники	Площа с/г угідь – всього		Площа с/г угідь на одне господарство га	Площа ріллі на одне господарство	
	тис.га	% до загальної площі		га	%
Україна	4621,7	12,7	117,2	113,8	97,1
Карпатський регіон всього, в тому числі:	121,2	5,2	32,5	30,0	92,6
Закарпатська область	10,6	2,6	7,1	6,7	94,3
Івано-Франківська	28,3	5,7	51,4	48,3	94,0
Львівська	51,0	5,0	49,6	46,5	93,7
Чернівецька	31,3	7,0	46,7	41,5	88,8

Дані, наведені в табл. 1, засвідчують, що у користуванні фермерських господарств знаходиться 121,2 тис.га сільгоспугідь регіону, а це складає всього 5,2 % від усієї кількості сільськогосподарських угідь. Ефективне використання земельного фонду значною мірою залежить від показника землезабезпеченості в розрахунку на одне фермерське господарство. В досліджуваному регіоні на початок 2015 р. в розрізі областей вона становила: Закарпатська — 7,1га; Івано-Франківська — 51,4га; Львівська — 49,6га; Чернівецька — 46,7га; в середньому по регіону — 32,5 га. Для порівняння, в цілому по Україні на одне фермерське

господарство припадає 117,2 га, що втричі більше по відношенню до досліджуваного регіону.

Необхідно відмітити, що розміри сільськогосподарських угідь фермерських господарств Карпатського регіону, зокрема Закарпатської області, є недостатніми для ведення ефективного виробничого процесу, адже якщо взяти до уваги фермерські господарства більшості європейських країн з високорозвиненим сільськогосподарським виробництвом, то їх розміри перевищують 100 га, а в США цей показник складає 300-400 га. Оскільки за критерієм площі угідь на одне господарство регіон значно відстає від середнього показника по Україні, а додаткових земель для надання їх фермерам немає, цей сектор тут розвивається переважно за рахунок орендованих земель [1]. Отже, фермерські господарства в цілому по Україні та в Карпатському регіоні зокрема, не є достатньо землезабезпеченими.

Оцінка структури сільськогосподарських угідь, зокрема існуючий рівень їх розораності є одним з найважливіших напрямів дослідження процесу використання земельних ресурсів фермерськими господарствами. Дані табл. 2 свідчать про значну частку площі ріллі у користуванні фермерських господарствах України – 97,1 %, а також в досліджуваному регіоні – 92,6% від загальної площі сільгоспугідь. В розрізі областей Карпатського регіону на початок 2015 року вона становила: у Закарпатській — 94,3%; в Івано-Франківській — 94,0%; у Львівській — 93,7; у Чернівецькій — 88,8%.

Таким чином, бачимо, що у фермерських господарствах існує надмірна розораність земельного фонду, що негативно впливає на процеси збереження, поліпшення та охорону земель. Значної шкоди завдає також наявна структура сільськогосподарських угідь екології земель. З цього виходить, що в найближчу оглядову перспективу слід провести нову структурування сільськогосподарських угідь фермерських господарств, яку слід спрямувати на зменшення питомої ваги розораності та збільшення частки угідь, що припадатиме на сіножаті, пасовища, багаторічні насадження тощо [7].

Надзвичайно висока роздрібненість земельного фонду в Карпатському регіоні України перешкоджає ефективному землекористуванню, відштовхує зацікавлених у веденні сільського господарства інвесторів, перешкоджає використанню сучасних аграрних технологій і техніки, що відображається у низьких показниках врожайності основних культур. Для створення ефективних за площею масивів сільськогосподарських угідь підприємства змушені орендувати на короткий термін значну кількість земельних ділянок, що негативно позначається на їхній продуктивності. З метою підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь необхідно проводити заходи щодо їхньої консолідації [4].

Ефективність господарювання сільськогосподарських підприємств, в тому числі і фермерських господарств, прямо залежить від ефективності використання земельних ресурсів та характеризується таким показниками як обсяг виробництва валової (у порівняльних цінах) і товарної продукції, прибуток, а також норма прибутку та рівень рентабельності. При цьому встановлено, що в останні декілька років в регіоні простежується тенденція до покращення становища у діяльності фермерських господарств, зокрема збільшення виробництва валової продукції, крім Львівської області, де валова продукція в 2014 році знизилася, в основному, за рахунок зменшення валової продукції тваринництва. Разом з тим, потрібно відмітити, що в галузі рослинництва в регіоні Карпат залишається чітко виражене постійне зростання валової продукції. Проте, слід зазначити, що ефективність господарювання в галузі рослинництва в значній мірі залежить від агрометеорологічних умов року, а не лише від ефективного використання земельних ресурсів (дотримання сівозмін, підвищення вмісту гумусу та ін.).

Слід зазначити, що рівень рентабельності виробництва продукції фермерських господарств Карпатського регіону протягом останніх років також показав позитивні тенденції. (табл. 2).

Рівень рентабельності виробництва продукції фермерських господарств Карпатського регіону [5, 6] (%)

Регіон	2013			2014		
	продукції сільського господарства	у т. ч. продукції		продукції сільського господарства	у т. ч. продукції	
		рослинництва	рослинництва		тваринництва	рослинництва
Україна	19,2	19,2	20,8	29,6	31,5	5,5
Закарпатська область	13,4	14,2	11,0	22,5	24,5	19,0
Івано-Франківська	10,9	11,7	4,5	30,6	32,7	10,3
Львівська	8,4	14,2	4,7	14,3	19,3	9,7
Чернівецька	23,5	39,5	6,9	34,3	57,6	2,3

Дані таблиці свідчать, про те, що протягом останнього року рентабельність виробництва в Закарпатській та Львівській області зростає майже вдвічі, в Івано-Франківській області майже втричі, а в Чернівецькій області майже на третину. Отже, можна констатувати позитивну динаміку та контрастність у господарюванні в наявних фермерських господарствах областей Карпатського регіону та часткове раціональне використання сільгоспугідь та ріллі.

У землекористуванні також спостерігаються екологічно небезпечні явища, які погіршують родючість ґрунтів. Це недотримання сівозмін, недостатнє внесення органічних і мінеральних добрив, розорювання, заплави, прибережно-захисних смуг уздовж річок та навколо інших водоймищ, активізація ерозійних процесів, зокрема водної ерозії, нищення меліоративних систем та підтоплення земель, їх забруднення і засмічення побутовими та іншими відходами, зберігання заборонених і непридатних до використання пестицидів. Поширеними явищами стають забур'яненість земель, несанкціоноване випалювання у весняний та осінній період сухої рослинності. Зазначене потребує прийняття адекватних заходів зі сторони держави, місцевих органів самоврядування.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що сьогодні на перше місце виходить необхідність створення надійного економічного механізму, який зможе забезпечити ефективне використання земельних ресурсів та збереження їх родючості.

Ефективність використання сільськогосподарських угідь, в першу чергу, залежить від продуктивності ґрунтів, розташування господарств відносно центрів реалізації сільськогосподарської продукції, забезпеченості господарств засобами виробництва і трудовими ресурсами, а також від розмірів самих господарств [4].

Отже, фермерам в Карпатського регіону в умовах малоземелля та високої розораності земель необхідно провести оптимізацію землекористування за допомогою залучення додаткових земельних ресурсів. У зв'язку з цим доцільним є збільшення обсягів орендованих земель на довгостроковий період, адже без належного обсягу земельних ресурсів фермерство в регіоні не одержить належного розвитку.

Також, очевидним є те, що висока якість природного середовища створює передумови для розвитку екологічнобезпечного, біологічного землеробства, що є перспективним напрямком сільськогосподарського землекористування фермерських господарств в Українських Карпатах, а вироблена продукція має вищу вартість на ринку.

Література:

1. Гнаткович О.Д. Ефективність використання земельних ресурсів у підприємствах сільського господарства Карпатського регіону / О.Д.Гнаткович // Ефективна економіка. – 2012. - №12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1651>
2. Колодійчук І.А., Білик Р.Р. Земельні ресурси Карпатського регіону: проблеми використання, охорони і відтворення/ І.А.Колодійчук, Р.Р. Білик // Збірник наукових праць Буковинського університету. – 2010. - №6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/24_1.pdf

3. Лендел М.А. Земельні ресурси Карпатського регіону: проблеми використання і охорони : [монографія] / М. А. Лендел, Р.А. Романович. – Ужгород : Карпати, 2007. – 256 с
4. Паньків З. Особливості використання сільськогосподарських земель Карпатського регіону України / З.Паньків // Науковий вісник Чернівецького університету : збірник наукових праць, Чернівці : Чернівецький національний університет, 2014. – Вип.696: Географія. – С.115-122
5. Сільське господарство України за 2013 рік :Статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – 400 с.
6. Сільське господарство України за 2014 рік :Статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України, 2015. – 379 с.
7. Щурик М.В. Використання земельних ресурсів фермерськими господарствами Карпатського макрорегіону / М.В.Щурик // Агросвіт. – 2010. - №11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrovit.info/pdf/11_2010/8.pdf

Danylkiv K.P.

PhD, Assistant Department of Finance
Education and Research Institute of Enterprise and Perspective Technologies
National University «Lviv politekhnik», Ukraine

DIAGNOSTICS OF FINANCIAL ENTERPRISES SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Conducted diagnostics of modern financial functioning of small business in Ukraine. The present systematic analysis of key indicators of small business in Ukraine found positive trends and shortcomings in its development over the years.

Keywords: *small businesses, individual entrepreneurs, entrepreneurial activity, the volume of sales, business activity, financial results.*

The adoption of the Law of Ukraine dated 2012 «Regarding the development and state support of small and medium business in Ukraine» included amendments to the Commercial Code of Ukraine definitions of large, small and medium enterprises, which are harmonized with the EU classifications. In 2012, the share of small and medium enterprises amounted to 99.96% of the total number of entities that generally meet European standards.

Taking into account the data of the State Statistics Committee of Ukraine, we analyze the current state and development trends of small businesses and describe the daily functionalities' features.

According to information from the Unified State Register of Enterprises and Organizations of Ukraine as of 2014 there was 1,915,046 registered small business entities, of which 324,598 – legal entities and 1,590,448 – individual entrepreneurs. The total number of small businesses, per 10 thousand people present population of Ukraine, is 370 units, representing up to 26.71% over the reporting period of last year. These indicators increased when compared to the same period reporting period last year due to the increase in the number of individual entrepreneurs from 292 units to 370 units per 10 thousand people present population of Ukraine.

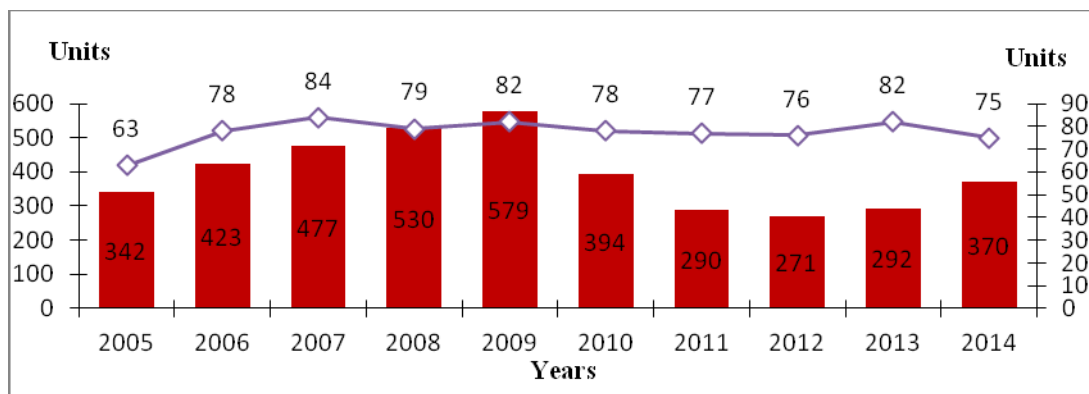


Fig. 1. Changes in the number of small businesses per 10 thousand people present population

Source: author constructed according to [5; 6].

Index of small business organizations during 2010-2011 almost remained unchanged – 70 units per 10 thousand people present population of Ukraine. However, in 2013 this figure increased and amounted to 82 units and in 2014 we again observe a decrease in this indicator to 75 units (Fig. 1) [1, p. 80; 5; 6].

Total number of registered small business entities increased by 212,845 units, up 4.74% in comparison with the corresponding period last year. Over the past two years, the number of legal entities were activating gradually. Thus, in 2011 their number increased by 2.53% and in 2012 – by 2.25% and as of 01.07.2013 entailed 1,036,955 units. In particular, during the years from 2011 thru 2013 the number of individuals – entrepreneurs remained almost unchanged. As of 01.07.2013, their total was 3,020,413 units, up 0.71% from the same period last year. The next interactive chart expresses the dynamics of registration of individual entrepreneurs and termination of their activity (Fig. 2) [1, p. 80; 2].

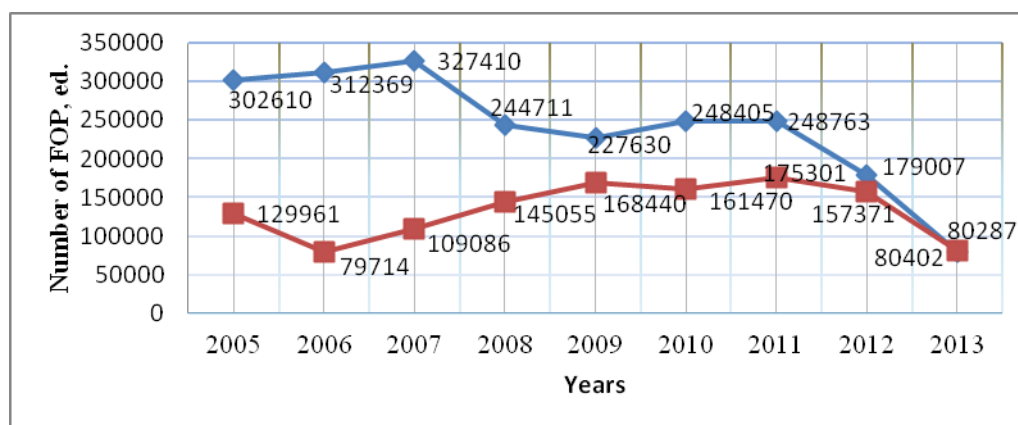


Fig. 2. Dynamics of state registration of individual entrepreneurs and cease their activity in Ukraine for 2005-2014

Source: author constructed on the basis of [3; 5].

In approximating the curve, which reflects the general trend of the dynamics of the number of businesses, once can see that the registration process individual entrepreneurs reached its peak in 2008, and the smallest number of people who expressed their desire to terminate their own business is recorded in 2006. Based on the dynamics of indicators, we see that the period 2006-2008, was the most favorable for doing small business. However, 2009 was a beginning to financial crises and a sharp increase in dollars 1.6 times (from UAH 5 to 8 UAH). Furthermore, causing an extremely negative impact on small business, resulting in a decrease of 117 thousand in the number of those wishing to start their own business and increase of 20 thousand in the number of people who expressed their desire to terminate [1, p. 80-81].

The largest decline in business activity occurred in 2011, during which was recorded the highest absolute number of 248,763 of individual entrepreneurs, whose business were registered. That same year was also the only year from 2005-2013, where there was first was recorded a higher number of removed entities from the register at 248,763 against 175,301 individual entrepreneurs. The following year of 2012 also marked the growth of business activity, because the number of withdrawals from the account still exceeded the number of registered persons at 21636. In the first half of 2013, as of July 1, the number of registered enterprises slightly exceeded the number of individual entrepreneurs, business activities are suspended to 80402 against 80287. We believe that this negative trend, which began in 2011, can be explained due by the introduction of hte new Tax Code, which commenced January 1, 2011, which was the start of a new tax reform [1, p. 81; 3; 5].

The evolution of workers employed in small business in Ukraine is shown in Figure 3, from which we conclude that during 2006-2014 there is a steady downward trend in the number of workers employed by small business structures (since 2009 an average of 3, 5% annually) [1, p. 81]. In our opinion, the main reason for this was targeting a reduction of individual entrepreneurs by 15% by 2014.

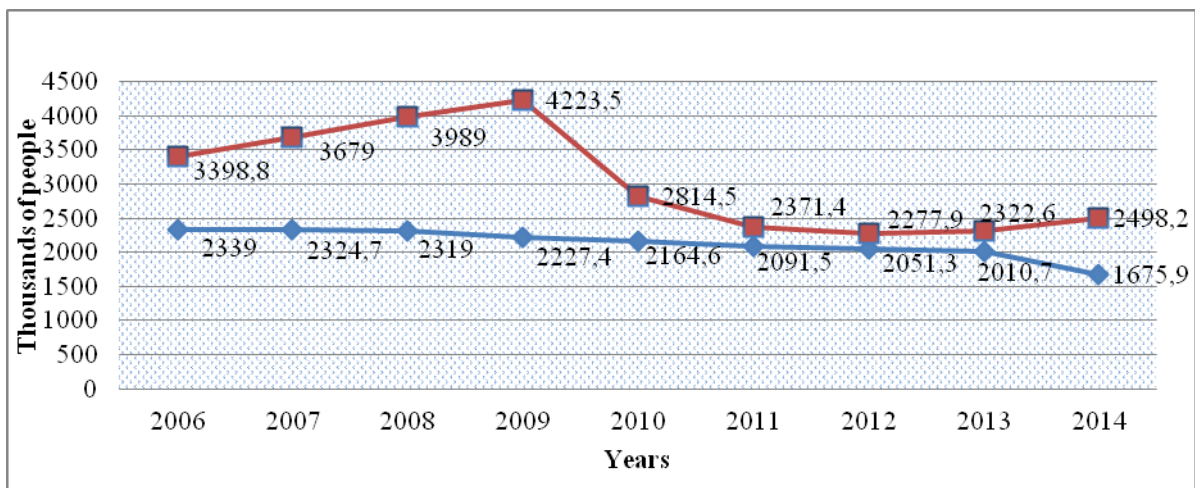


Fig. 3. Dynamics of employed workers of small businesses for 2006-2014

Source: compiled by the author on materials [4; 5; 6].

As shown in Fig. 3 in 2013 the number of employed workers in small business structures was only 89.43% from 2007, that this sector has lost one in every eight of employees over 5 years. We observe that in 2009 small businesses lost 91,600 workers. Noting in 2010 – 62,800, in 2011 – 72,900, in 2012 – 40,200, and in 2013 – 40,600. The decreases in 2010 and especially in the years 2011-2014 cannot be explained by the effects of the crisis of 2008. In particular due to Ukraine's economy as a whole, through those years, showed significantly more prosperous rates than in 2009. In addition, there were increases in income, and with it the purchasing power that in theory, would have to provide the increased demand for goods, works and services offered by small business entities.

The largest number of employees in small business in 2014 was employed in the sector of real estate (71.3%); education (59.8%); construction (53.2%); professional, scientific and technical activities (50.9); health care and social assistance (47.8%); arrangement of temporary and catering (45.5%); wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles (38.7%); and telecommunications (35.7%) [4; 5].

Note that along with the decrease in the number of employed workers of small businesses there was shortage of in the number of employment (at 1.66%) (Fig. 4). In our opinion, this resulted due to enactment of Tax Code of Ukraine, which abolished calculation and payment of fixed tax [1, p. 81].

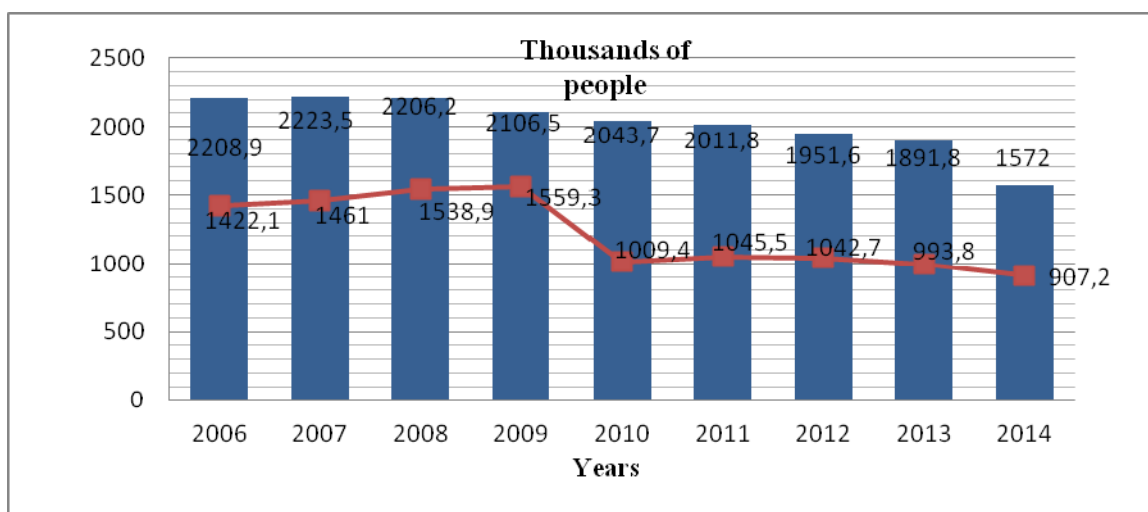


Fig. 4. Dynamics employees of small businesses for the 2006-2014 biennium

Source: Compiled by the author on materials [6].

However, we observe an increase in index number of employed persons in the individual entrepreneurs, who pay the single tax and general tax system in comparison with the reporting period of 2014. Thus, the indicator of the number of employed persons in the single tax payers in 2014 grew by 2.8% compared with the corresponding period last financial year, where the number of employed persons in the common system of taxation payers, respectively increased by 11.3% (123,000 people) [1, p. 81].

The structure of sales in small business, non-manufacturing industries structures prevail, as they have a relatively quick turnover of funds and do not require a large initial capital. Specifically, they are wholesale and retail trade, and repair of motor vehicles and motorcycles. Although, their share has been decreasing every year, it continues to hold the largest share in total sales (96.5% in 2014), which can be explained by increased domestic consumer demand [1, p. 81].

In 2014 growth in demand on the world market of grain crops and vegetables was a major factor in the growth of agricultural production, increase of which was doubled (from 8.3% to 13.2%) [4].

Note that the financial result before taxation of small business entities who have received income for 2014 amounted to 491,561 millions UAH, whose percentage of the total number of companies is 66.5%. Profit was obtained in such sectors as agriculture, hunting, forestry (16416,0 millions UAH), wholesale and retail trade (10628,3 millions UAH), industry (45634 millions UAH), real estate (3737,2 million UAH) and financial activities (3430, millions UAH). These industries are considered «traditional», which provided a positive year for the period 2008-2014. [1, p. 81].

The most important negative financial result before tax were small entities that operated in the areas such as: real estate, renting and business activities – 61683,9 millions UAH; wholesale trade and mediation in wholesale trade – 58317,8 millions UAH; construction – 23882,7 millions UAH; professional, scientific and technical activities – 17962,6 millions UAH; industry – 16571,4 millions UAH; transportation, storage, postal and courier activities – UAH 11923,9 millions [4].

Note that in the 2010 financial results before tax (ie the balance between small business entities who have received income and those who have received loss) amounted to minus 15647,1 millions UAH, or loss of UAH 7229 per employee. In 2011 in a general economic recovery income small business structures have improved but remained negative: minus 50573 millions UAH, or loss of UAH 2,418 per employee. In 2012, these figures declined by almost half minus 9254,0 millions, or loss of UAH 4511 per employee. In 2013 financial results before taxes amounted to minus 25057,9 millions UAH or 8687 UAH loss per employee. In comparison, these figures significantly contrast the financial results of the remaining business entities (large and medium), in which all of the last three years have been positive and have made in terms of per employee: 12091 UAH profits in 2010, 21689 UAH, in 2011 and UAH 15089 in 2012 [5; 6].

Performance analysis shows that in Ukraine in general and in regions of significant positive changes in the development, there is lack of small business structures. There is a positive trend to change the number of small enterprises on the 10 thousand people present population in 2014, despite the fact that in 2010-2013 there was a negative trend. There is a steady tendency to reduce the number of workers employed by small business structures, since 2008 an annual average of 3.5%. There is a decrease in the share of sales by small businesses relative to total sales [1, p. 81].

References:

1. Danylkiv K. Socioeconomic diagnosis of the financial state of small business in Ukraine / K. Danylkiv // Actual problems of the economic system of Ukraine: XXI International Conference of Students and Young Scientists 16-17 May 2014 – Lviv, 2014. – P. 80-81.
2. Denisenko M. P. Strategic mission of innovation and ways of its activation in Ukraine / M. Denisenko, Y. Ryzhenko // Problems of science. – 2007. – № 6. – P. 10-16.
3. The official website of the newspaper «Economic truth» [Electronic resource]. – Access: <http://www.epravda.com.ua>
4. The official website of the State Committee for Regulatory Policy and Entrepreneurship. The summary reports on the implementation of regional programs of small business development in Ukraine for 2006-2013 years. [Electronic resource]. – Access: <http://www.dkrp.gov.ua>

5. The official website of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Statistical Yearbook «The activities of small businesses» – K: Derzhanalitinform, 2015. – 450 p.

Nezdoyminov S. G.

Ph.D. in economics, Associate Professor, Department of Economics and Tourism Management,
Odessa National Economic University

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION AS A CRUISE DESTINATION

The article gives a detailed analysis of the essence and significance of cruise tourism to the economy of the state. The possibilities of the development of cruise tourism in the Black Sea region are analyzed. Recommendations on ways of stimulation and improvement of the cruise business' competitiveness are given.

Keywords: *the cruise industry, the cruise destination, the European cruise market, the Black Sea cruise region.*

The cruise industry continues to grow, which benefits communities around the world. In 2013 worldwide economic impact was manifested in nearly 900,000 jobs and economic income of \$117 billion. With more than 22 million people cruising worldwide each year, the cruise industry will invest \$25 billion to launch 55 new ships between 2015 and 2020. In 2015, the industry introduced six new oceangoing cruise ships and 16 new river cruise ships [1].

There are three reasons why Europe is a key market for the global cruise industry. First, with 6.39 million Europeans cruising in 2014, Europe represents the second biggest source market worldwide, after the USA. Second, Europe is also the number two cruise destination in the world, after the Caribbean, having received 5.85 million cruise passengers last year. Third, Europe's world-class shipyards continue to exercise near-total control over the global order book, being scheduled to build 29 oceangoing cruise ships to be delivered until 2018. All of this translates into economic value and jobs for Europe. Our industry's total economic output reached €40.2bn in 2014, up 2% from the previous year, including €16.6bn in direct spending by cruise lines, their passengers and crew. Last year the cruise industry also accounted for nearly 350,000 European jobs – close to 10,000 more than the previous year – amounting to €10.75bn in employee compensation. And yet we are not complacent; quite the contrary. We strongly believe that the cruise industry can and must be an even bigger player in Europe's economy. More can be done, particularly bringing nonEuropeans to our shores. Of the 5.85 million passengers embarking on their cruises from a European port, only one million came from outside Europe, a fact that underlines the need for regulators to unlock this tremendous potential [2]. The market in the Mediterranean is expected to recover slightly in 2015 as a result of increases in capacity both from European and more particularly American-domiciled operators. There were an estimated 22.04 million global cruise passengers in 2014 (Figure 1).

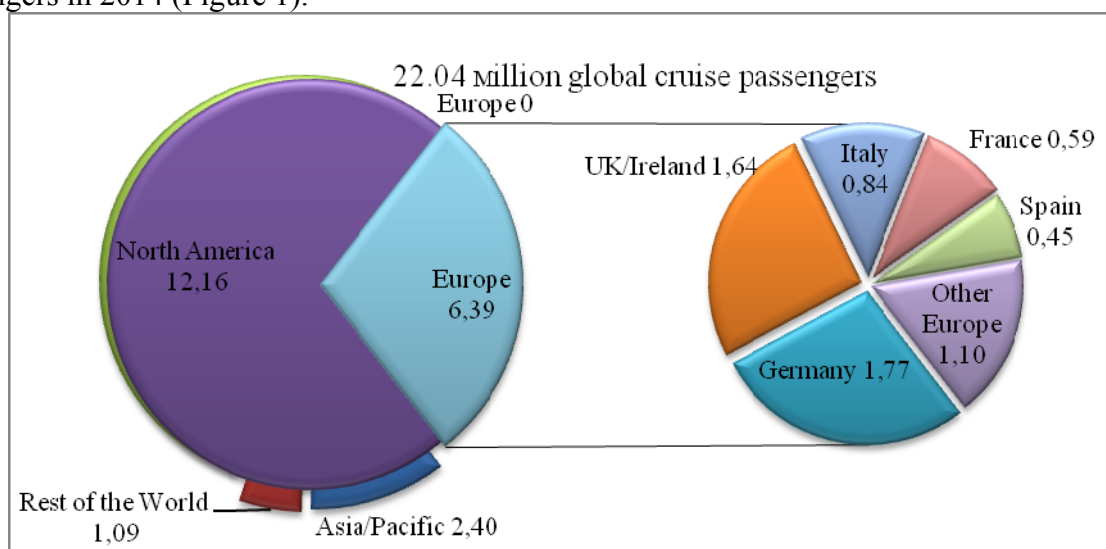


Figure 1. Global Source Markets by Cruise Passengers, 2014 [2]

The countries of Europe accounted for 29% of them in terms of a source market. The European market has grown by 128% over the last ten years but with economic growth moderating over the past five years, European-sourced passengers have only increased by about 4% over the past three years. During 2014 an estimated 6.39 million residents of the countries of Europe cruised. The top five source markets – Germany, UK, Italy, France and Spain – accounted for 83% of the market.

Athens, 26 May 2015 – CLIA Europe, the association representing the 40 billion euro cruise industry in Europe, and MedCruise, the association of cruise ports in the Mediterranean and its adjoining seas, have signed a strategic partnership agreement to collaborate, sponsor and support the advancement of a European travel agent training program. Set up in Rome in 1996, MedCruise is the Association of Mediterranean Cruise Ports. MedCruise's mission is to promote the cruise industry in the Mediterranean and its adjoining seas. The Association assists its members in benefiting from the growth of the cruise industry by providing networking, promotional and professional development opportunities. Today, the association has grown to 74 members representing more than 100 ports around the Mediterranean region, including the Black Sea, the Red Sea and the Near Atlantic, plus 31 associate members, representing other associations, tourist boards and ship/port agents. Countries represented in MedCruise: Croatia, Cyprus, Egypt, France, Georgia, Gibraltar, Greece, Italy, Malta, Monaco, Montenegro, Portugal, Romania, Russia, Slovenia, Ukraine, Spain, Syria, Tunisia, Turkey. MedCruise members in Black sea are Batumi, Constantza, Odessa, Sevastopol, Trabzon, Sinop, Sochi [3]. The total of cruise passenger visits at the 72 MedCruise port members for which data are available in 2014 reached 25,8 million (Figure 2). Comparing to the previous year, this number is 7,28% lower, as the cruise passenger movements that had taken place in 2013 were 27,8 million. 2013 stands as the year when all records were broken [2].

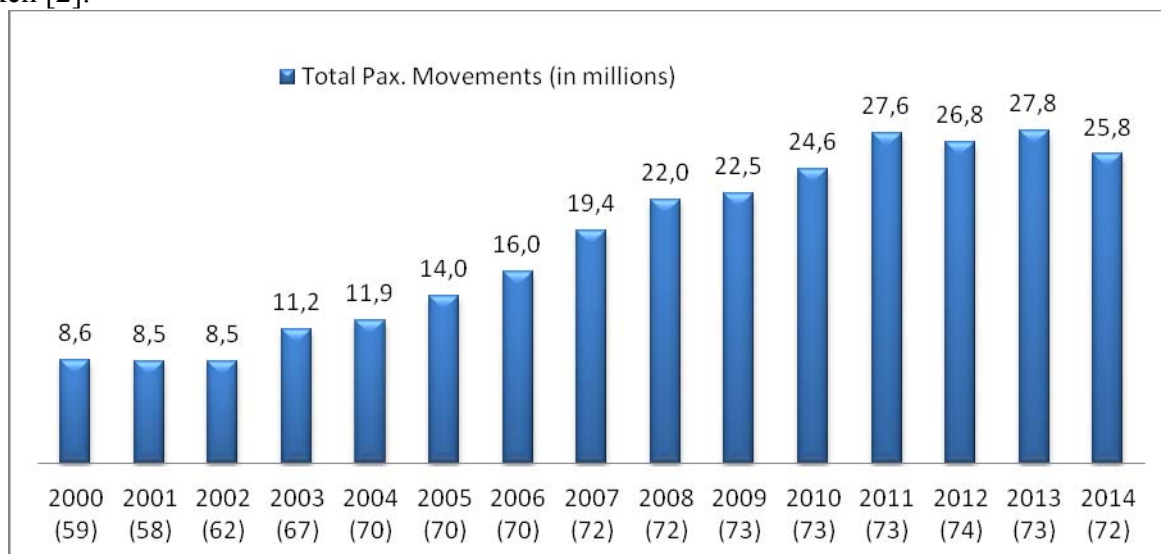


Figure 2. Cruise passengers growth on MedCruise ports (2000-2014) [2]

As for Ukraine, the ports of the Black Sea region have enough great potential for the development of cruise tourism. In the basins of the Caribbean and Mediterranean Seas cruise ship are crowded. The fight for customers makes the cruise companies to seek new markets for their services. Black Sea region is suitable for this like no other, because, in fact, is part of a Mediterranean cruise market [4].

Ukraine could initiate establishment of an international cruise cluster of ports of the Black Sea. Black Sea by its geographical location is not transit, therefore, in order to stand out in an independent direction for mass cruise tourism at least five ports should have infrastructure capable of handling vessels up more than 300 m. Today this infrastructure have two Black Sea ports - Odessa (Ukraine) and Constanta (Romania). Now the modernization of facilities for receiving passengers is going on in ports of Burgas (Bulgaria), Sochi (Russia) and Batumi (Georgia). After this the Black Sea region can declare itself as cruise ship direction for the mass segment [5]. The

cruise market in Ukraine is in a state of decline. According to the operative data of the Department of Tourism Service and European integration of the Port Authority, the number of passenger ships' visits to Odessa this year was 13, which is 15 ship calls less than last year and 93 ship less than in 2013. Head of Department Elvira Leshchinskaya in a brief comment said that for the season 2016 the port administration has already received 33 requests for visits by cruise ships. However this number may vary in one and in the other direction, depending on many factors. Among the negative factors the first place can be given to the transformation of the Crimea in "gray" area for cruise line operators. The historically formed ship courses Odessa-Yalta, Odessa-Yalta-Sevastopol were brands in the regional market. Odessa, by itself, remains very hospitable and very attractive place for tourists, but it cannot recoup the costs of the charterer in the north-western part of the Black Sea [6]. However, positive things do occur. Thus the administration of the Odessa seaport successfully passed the audit of quality management system for compliance with ISO 9001-2008. A certified quality system improves the production activity of the company, strengthens its image, competitiveness and investment attractiveness of the market, allows to expand the range of services [7]. Through membership in MEDCRUISE (since 2008), the port of Odessa failed to effectively implement several image projects, gave notable impulse to the development of the industry of sea travel in the Black Sea region. Among other things, it should be noted the success of the international conference Black Sea Cruises. But the main result of this partnership, of course, was an increase in the number of visits to Odessa cruise ships under foreign flag in 2013 (more than 100 calls).

Another big problem of the cruises industry (especially in some areas of the Mediterranean and Black Sea) is the lack of modern port infrastructure, appropriate new passenger ships (larger, faster, more luxurious, etc.) in several ports, and the existence of different national regulations on environmental protection, safety of the ship, navigation and passengers etc. So, it is necessary that contractual and economic relations between ports and cruise companies are developed as long-term projects. This cooperation should not be just a business relationship but a complex "contract" for cooperation between companies - local and central authorities, ensuring sustainable development of tourism areas, directly related to economic efficiency, environmental marine and terrestrial protection. A good example would be that of cooperation between airlines and airports in many parts of the world, even if they are different realities. Another concern is the uncertainty of political, social and military field in some destinations in North Africa, Eastern Mediterranean and Black Sea. Political and economic stability are critical factors on business and management and marketing of passenger companies. The Arab Spring, instability that was installed in the area, the war in Syria, piracy, terrorist threats, the crisis in Ukraine have forced companies to rethink their strategy quickly and suddenly change their itineraries planned, with serious economic repercussions on the profitability of companies, and the planned tourist destinations, now avoided due to high degree of risk [8].

The 48th MedCruise General Assembly will take place 22-25 June 2016, in Odessa, Ukraine. This major cruise event will mark the celebrations of the 20 years of the Association. During the General Assembly meeting, MedCruise member representatives together with other esteemed guests will discuss the latest developments of the cruise sector, as well as the implications and prospects of cruising in the Med and its adjoining seas. In line with the MedCruise tradition, all regular and associate members will have a first class opportunity to discuss the developments in the region, while they will also devote time in B2B meetings and interactive Workshops with cruise line executives [3].

Positioning of Ukraine as a maritime state requires a consideration of global trends in world maritime trade and keeping those trends that occur in the Black Sea region. The necessity of the development of national marine economy and port infrastructure is dictated by the high profitability of market cruise services through a world-recognized competitive advantages of waterway transport (environmental friendliness, low cost, investment attractiveness, etc.). Thus, government authorities, port and cruise business entrepreneurs need to make significant efforts to promote Black Sea tourist region in the European market of cruise tourism. The development of cruise shipping

stimulates the development of related sectors of the regional economy (hospitality, catering, transport, shipbuilding, ship repair, etc.). It promotes investment, creates a multiplier effect for regional economic development, and therefore - helps to create new jobs.

REFERENCES:

1. MedCruise Report. Cruise activities in MedCruise ports: Statistics 2014. Edition 2015, available at: <https://dl.dropboxusercontent.com/u/68759718/Cruise%20activities%20in%20MedCruise%20Ports-Edition%202015.pdf>
2. Cruise Lines International Association (CLIA). Contribution of Cruise Tourism to the Economies of Europe 2015. Edition, available at: http://www.europeancruisecouncil.com/images/downloads/reports/CLIA_Europe_Economic_Contribution_Report_2015.pdf
3. MedCruise. The official website, available at: <http://www.medcruise.com/basic-page/736/medcruise>
4. Нездойминов С. Г. Морской круизный бизнес как вектор международной интеграции морехозяйственного комплекса Украины / С. Г. Нездойминов, Н. Н. Андреева // Экономист. – 2014. – № 7. – С.43–45.
5. Нездойминов С. Г. Основы круизного тулоперейтинга: учебное пособие / С. Г. Нездойминов. – Херсон: Издатель Гринь Д. С., 2013. – 320 с.
6. Офіційний сайт адміністрації Одеського морського порту. «Класичне» завершення круїзного сезону в Одеському порту, available at: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ua/pres-tsentr/novini/port/15163-blakitne-nebo-sine-more-bilij-teplokhid-klasichne-zavershennya-krujiznogo-sezonu-v-odeskomu-portu>
7. Yatsyna N., Nezdoymynov S. The analysis and development prospects of the cruise market in the conditions of globalization and regional integration // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 2 (234). – С.182 - 195.
8. Bosneagu R., Coca C. E., Sorescu F. Management and Marketing Elements in Maritime Cruises Industry. European Cruise Market // EIRP Proceedings, Vol 10 (2015). P. 350 – 351.

Pet'ko S.M.

Master in International Business Economics and Management (Kyiv)

THE IMPACT OF THE ECB MONETARY POLICY ON THE EU FINANCIAL MARKET

Петько С.М.

магістр міжнародної економіки та менеджменту (м.Київ)

ВПЛИВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄЦБ НА ФІНАНСОВИЙ РИНОК ЄС

The article analyzes the EU financial market and the impact of the ECB's monetary policy; the main financial institution of the Eurozone area on the EU economy is given. The author describes the current state of the EU economy and interest rates of the central banks of the leading countries. The author also describes monetary policy which has been pursued by the ECB during 2014-2015 years.

Key words: ECB, financial market, financial services, monetary policy, globalization, interest rates.

У статті проводиться аналіз фінансового ринку ЄС, а також вплив грошово-кредитної політики головного фінансового інституту єврозони Європейського Центрального Банку на економіку ЄС. Автором проаналізовано сучасний стан економіки ЄС та відсоткові ставки центральних банків провідних країн світу. Описано грошово-кредитну політику, яку проводив ЄЦБ за 2014–2015 рр.

Ключові слова: ЄЦБ, фінансовий ринок, фінансові послуги, грошова-кредитна політика, глобалізація, відсоткові ставки.

Згідно Маастрихтського договору (1992) [6] стосовно створення Європейського економічного та валютного союзу, Європейський центральний банк (далі ЄЦБ) [7], займає провідне місце в структурі фінансових інститутів Єврозони, які відповідають за підтримання стабільності єдиної європейської валюти, а також за стабільність загальної макроекономічної ситуації в ЄС. Головна ціль ЄЦБ полягає в забезпеченні стабільних цін, як базової умови для стійкого розвитку країн членів ЄС. ЄЦБ виступає головним фінансовим інститутом єврозони, монетарна політика якого має величезний вплив на фінансові ринки країн-членів угруповання. Вивчаючи тренди, тенденції, події, що відбулися у 2015 р. в економіці ЄС, можна засвідчити, що єдиний фінансовий ринок єврозони пережив найбільшу волатильність з моменту фінансової кризи 2008–2009 рр.

Дефляція в єврозоні почалася у кінці 2014 р., а у січні 2015 р. досягла максимуму – споживчі ціни знизилися на 0,6%. Це стало рекордом після введення євро як єдиної національної валюти ЄС в 1999 р. Реагуючи на проблему, з деяким запізненням, ЄЦБ 9 березня 2015 р. запустив програму кількісного пом'якшення, яка мала на меті щомісячне придбання державних облігацій країн єврозони на суму 60 млрд. євро, пропорціонально їхнім часткам. Об'єм програми кількісного пом'якшення склав 1,1 трлн. євро, а термін – до фіксування в єврозоні стійкого прискорення інфляції (орієнтир – вересень 2016 р.). У результаті таких радикальних заходів, у березні споживчі ціни в єврозоні знизилися лише на 0,1%, але у квітні зросли до 0,2%. Інфляція в Німеччині за квітень становила 0,3%, у Франції – 0,1%, тоді як в Ірландії, Іспанії, Італії та Греції ціни продовжували знижуватися (на 0,4%, 0,7%, 0,1% та 1,8% відповідно). Але, не зважаючи на це, ЕЦБ прогнозує поступове зростання інфляції (з 0,1% у 2015 р. до 1,8% у 2017 р.). Також оптимістично налаштована і Єврокомісія, яка підвищила свою оцінку зростання економіки єврозони в 2015 р. з 1,5% до 1,8% [2, с. 5].

Зауважимо, що така зміна тренду стала можлива завдяки ослабленню єдиної європейської валюти, що було викликано діями ЄЦБ, і відразу знайшло відображення у зростанні експортних замовлень. Крім того, ЄЦБ продовжує зберігати базову відсоткову ставку на рекордно низькому рівні (0,05%), що сприяє зростанню кредитування реального сектору економіки комерційними банками. Також не слід скидати з рахунків глобальний падаючий тренд на енергоресурси, що позитивно впливає на розвиток економіки єврозони. В ЄЦБ говорять про стабільну економічну ситуацію, але відзначають, що рівень прибутковості бізнесу є досить низьким. Банки мають надлишкову ліквідність, яку вони не знають куди вкласти, щоб отримати прибутки. В ЄЦБ усвідомлюють, що підвищення відсоткової ставки у 2011 р. було хибним, і зараз Європа повинна наздогоняти США та Великобританію, які завдяки послідовності своїх дій значно просунулися вперед. Відсоткові ставки центробанків провідних країн світу 2016 р. ми пропонуємо розглянути у табл. 1.

Аналітики Дойче Банка стверджують, що в період дефляції в єврозоні

Таблиця 1

Відсоткові ставки центробанків провідних країн світу в 2016 р.

Офіційна відсоткова ставка		
Центробанк	Поточна ставка	Наступне засідання
Федерально Резервна система США	0,50%	27.01.2016
Європейський Центральний Банк	0,05%	21.01.2016
Банк Англії	0,50%	14.01.2016
Швейцарський Національний Банк	-0,75%	17.03.2016
Резервний Банк Австралії	2,00%	02.02.2016
Банк Японії	0,10%	29.01.2016
Народний Банк Китаю	4,35%	-
Центробанк РФ	11,00%	29.01.2016

Таблиця побудована за даними джерела [5].

відтік капіталу з ЄС становив понад 300 млрд. євро [4]. До того ж, існують деякі оцінки, згідно яких з врахуванням запуску програми кількісного пом'якшення, в найближчі роки цей показник може сягнути 4 трлн. євро. Всі ці окреслені фактори спровокують падіння єдиної європейської валюти в паритеті з доларом США. Фінансисти Дойче Банку прогнозують падіння 1 євро до 0,85 центів долара США у 2017 р. Разом із тим, відтік капіталу з єврозони не стає предметом хвилювання у керівництва ЄЦБ. У сучасних умовах, подальше зниження євро до долара може позитивно відзначитися на темпах зросту європейської економіки. Після того, як пара долар/євро впала до мінімумів у березні 2015 р. (за 1 євро давали 1.05 долара), долар США знизився до відмітки 1.11 за євро на фоні відповідної риторики представників американського регулятора. Отже, це дозволяє зробити висновок, що дорогий долар США також не потрібен.

Друга проблема єврозони, яка заслуговує особливого вивчення, – криза суверенних боргів країн членів єврозони. У 2015 р. референдум у Греції та заяви грецького уряду про вихід з єврозони набули свого апогею, тому що ніхто з аналітиків не знав і не знає чим

насправді закінчиться історія з Грецією. Домовленість від 13 липня 2015 р. між грецьким урядом та лідерами ЄС та МВФ, не отримала логічного завершення, з-за відсутності чітко визначених умов та підходів стосовно реструктуризації грецького боргу. Тобто, не було отримано принципіального рішення вирішення проблеми суверенних боргів в єврозоні.

Стосовно третьої проблеми в ЄС, зазначимо, що ЄЦБ, у рамках боротьби з кризою, почав активно укріпляти банківську систему єврозони. Так, у 2014 р. регулятор завершив оцінку балансів найбільших банків країн-членів єврозони. За підсумками чого було окреслено завдання щодо докапіталізації деяких з банківських установ та введено у дію системи прямого нагляду за функціонуванням 120 банківських організацій, які визнані системоутворюючими (на них припадає більше 80% активів банківського сектору єврозони) [2, с. 6].

Четверту проблему єврозони не можна розглядати лише як проблему європейського континенту. Ця проблема повинна розглядатися, як «глобальна», тому що *від глобальної фінансової нестабільності* страждають майже усі країни світу, їхні фінансові й банківські системи, а також і фінансові ринки.

Крім того, слід звернути увагу на доповідь (2015, жовтень) для МВФ у 2015 р. фінансового радника та директора Департаменту грошово-кредитних систем та ринків капіталу МВФ Хосе Віньялса. За словами економіста «на сьогоднішній день ще не забезпечено фінансову стабільність для глобальної економіки, ще залишаються ризики погіршення ситуації» [1]. Тоді як, у країнах з розвинутою економікою в міру розширення та зміцнення економічного відновлення відзначалося підвищення фінансової стабільності. Головний фінансовий інститут США – ФРС – вказувала на близьку лібералізацію грошово-кредитної політики, на підставі виниклих необхідних для цього попередніх економічних умов. У свою чергу, політика ЄЦБ в зоні євро демонструвала результативність, а також спостерігалось покращення умов кредитування.

Фінансист стверджує, що системні ризики змістилися до країн, де фінансові ринки знаходяться на стадії формування. Не дивлячись на те, що у значній кількості таких країн було зміцнено основи своєї політики та підвищено стійкість до зовнішніх потрясінь, деякі з них зіштовхнулися зі значними дисбалансами у внутрішній економіці. До того ж спостерігається уповільнення темпів зростання цих країн п'ятий рік поспіль, у залежності від того як завершуються суперцикли цін на біржові товари та беспрецедентні кредитні буми. Все це актуальне, якщо прийняти до уваги значну частку країн з ринками, що формуються у світовій економіці.

Виходячи з цього, треба ще враховувати роль, яку глобальні фінансові ринки відіграють при експорті фінансових потрясінь до тих країн, де ще формуються фінансові ринки, та ефекти поширення на країни з розвинутою економікою, які стали очевидними після фінансових потрясінь у 2015 р.

Таким чином, у контексті викладеного, глобальним фінансовим інститутам доведеться вирішити проблему фінансової нестабільності глобальної економіки, яка розглядається в трьох напрямках.

По-перше, – це фактори вразливості країн, в яких формуються фінансові ринки. Зараз спостерігається суттєва напруженість корпоративних та банківських балансів (об'єм надмірного запозичення в країнах де тільки формуються фінансові ринки досягає приблизно 3 трлн. дол. США). Більш висока частка позикових фінансових ресурсів міститься у приватному секторі та більш висока залежність від глобальних фінансових умов посилили схильність корпорацій на вплив економічних спадів у глобальній економіці, що виливає на країни з ще несформованими фінансовими ринками відносно відтоку капіталу. Щодо Китаю, то перед ним стоїть ціль збалансованого переходу економічного зростання, що спирається на внутрішнє споживання, не допускаючи сильного спаду економічної активності, намагаючись водночас, зниження високого рівня заборгованості за рахунок упорядкованого скорочення частки позикових засобів та переходу до системи, яка більш орієнтована на ринок.

По-друге, вирішення проблем успадкованих від кризи в країнах із розвинутою економікою з метою консолідування фінансової стабільності та скорочення факторів протидії економічному зростанню. Принципіальне значення має усунення факторів вразливості суверенних позичальників та банківського сектору в зоні євро, а також ліквідація прогалів у фінансовій архітектурі ЄС. Стосовно США – підвищення відсоткової ставки стане важливим перехідним етапом для світових ринків.

Третя проблема розглядається у реакції суб'єктів господарювання під тиском фінансових ринків. 2015 р. чітко показав, що ринки можуть посилювати фінансові потрясіння та діяти як джерела волатильності та ланцюгового поширення в умовах недостатньої ринкової ліквідності. Останнім часом ліквідність стала менш стійкою. Це набуло суттєвого значення в умовах надмірної адаптивної грошово-кредитної політики, яка сприяла скороченню премій за ризики у широкому спектрі ринку активів. У свою чергу, непідконтрольна декомпресія премій за ризик може спровокувати замкнуте коло швидкого розпродажу активів, їхніх погашень і ще більшої волатильності на фінансових ринках. Доля боргових фінансових ресурсів в інвестиційних фондах також може посилювати фінансову нестабільність. Аналіз виявив, що 1,5 трлн. дол. США боргових фінансових ресурсів «закачані» в облігаційні фонди у виді виробничих фінансових інструментів [1, с. 2].

Отже, перераховані вище різнопланові проблеми на світових ринках потребують негайної зміни політики. Основними цілями визначаються: успішна нормалізація фінансових умов та грошово-кредитної політики поряд з відновленням глобальної економіки. При цьому, помилкові заходи політики фінансових інститутів, урядів або глобальні фінансові потрясіння можуть призвести до тривалої нестабільності глобального фінансового ринку, яка може призвести до зупинки відновлення глобальної економіки.

Література:

1. Виньялс Хосе. Глобальная финансовая стабильность: факторы уязвимости, последствия и проблемы политики. Доклад International Monetary Fund от 7 октября 2015 [Web site] / Хосе Виньялс. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/np/blog/2015/100715r.pdf>
2. Гусев Кирил. Европейский центральный банк и финансовый кризис в Еврозоне [Электронный ресурс] / Кирил Гусев // Аналитическая записка. 2015. – № 18. – С. 1–7. – Режим доступа : <http://www.ierras.ru/newspub2015.htm>
3. Фонтейн Вим. ЕС: от валютного союза к финансовому. Преодолевая финансовые препятствия на пути к финансовой интеграции в Европе [Электронный ресурс] / Вим Фонтейн // Финансы & развитие. – 2006. – Июнь. – С. 48–50. – Режим доступа :
4. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2006/06/pdf/fonteyne.pdf>
5. Deutsche Bank [Web site]. – Access mode : <https://www.deutsche-bank.de/pfb/content/privatkunden/privatkunden.html>
6. Investing. com. [Web site]. – Access mode : <http://ru.investing.com/economic-calendar/>
7. The Maastricht Treaty [Web site]. – Access mode : <http://hri.org/docs/Maastricht92/>
8. The Monetary Policy of the ECB, 2011 [Web site]. – Frankfurt am Main : European Central Bank, 2011. – 159 p. – Access mode : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/monetarypolicy2011en.pdf>

Shapovalova Victoriya

PhD in Economics, The Teacher

Zaporizhzhya National University, Ukraine

THE DATA MINING OF REAL ESTATE MARKET

Шаповалова Вікторія

к.е.н., викладач

Запорізький національний університет, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДАНИХ РИНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА

It is done overview of data mining methods used for the study of financial markets, including real estate market. It is analyzed the features of the property market, which require the use of methods of data mining. It is suggested the algorithm of real estate market data mining.

Keywords. *Real estate, data mining, fuzzy logic techniques, neural networks, statistical analysis, regression-correlation analysis, OLAP – technology.*

Узагальнено методи інтелектуального аналізу даних, які застосовуються для дослідження фінансових ринків, зокрема, ринку нерухомого майна. Виявлено особливості ринку нерухомості, які вимагають використання методів інтелектуального аналізу даних. Розроблено алгоритм інтелектуального аналізу даних ринку нерухомості.

Ключові слова. *Ринок нерухомого майна, інтелектуальний аналіз даних, методи нечіткої логіки, нейронні мережі, статистичний аналіз, регресійно-кореляційний аналіз, OLAP – технології.*

Фінансові ринки, в розрізі актуальних тенденцій розвитку світової економіки, таких як непередбачуваність, нестійкість, асиметричність, та мінливість, набувають все більшого значення для розвитку держави та регіонів. Саме вони забезпечують найбільшу частку фінансових ресурсів для їх збагачення. Як наслідок, обсяг інформації, який охоплює функціонування таких ринків, є колосальним. Він включає в себе ретроспективні дані, тобто історію становлення та зростання фінансового ринку; поточні дані, а саме обсяг угод та умови, за якими вони відбуваються; а також передумови для зміну стану фінансового ринку.

Одним з найбільш складних для дослідження фінансових ринків є ринок нерухомого майна. Дані, що знаходяться в його основі, слабоформалізовані. Це й фонд нерухомості, що включає житло різних типів, й відомості про кожний з об'єктів нерухомого майна, в тому числі, стан квартири чи офісу, престижність району, в якому знаходиться нерухомість тощо.

Значним є і зміст завдань, які постають перед особою, що приймає рішення на ринку нерухомого майна. Це, насамперед, виявлення існуючих взаємозалежностей, причинно-наслідкових зв'язків, асоціацій, аналогів, значень факторів часу та обставин, подій та явищ. Крім того, комплексне дослідження фінансового ринку зазвичай передбачає його класифікацію (або кластеризацію) за об'єктами та станами. Для аналізу ринку нерухомості важливо мати уявлення про кількість видів нерухомого майна за різними характеристиками, а також кількість станів такого ринку. Необхідно також прогнозувати хід подій, процесів та тенденцій такої складної динамічної економічної системи, як ринок нерухомості. Для цього доцільним є застосування такого економіко-математичного інструментарію, який би врахував всі особливості заданої системи, а також успішно впорався з поставленими задачами. Крім того, вкрай важливо зуміти витягнути інформацію зі слабоформалізованих даних, які існують в системі та за її межами. Такий системний підхід властивий інтелектуальному аналізу даних.

Значний вклад у розробку методів інтелектуального аналізу даних внесли зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема В. М. Глушков, О. Г. Івахненко, Г. С. Поспелов, М. З. Згуровський, О. А. Павлов, Н. Д. Панкратова, Д. В. Єфімов, Г. П'ятецький-Шапіро, Дж. Перл, К. Мерфі, Р. Шехтер, Р. Дехтер.

Комплексний аналіз ринку нерухомого майна включає в себе наступні складові:

1) збір, зберігання та обробку наявної інформації. Під час цього етапу всі дані, що містяться в системі та за її межами необхідно зібрати, проаналізувати на наявність «викидів» та первинних похибок, переробити на інформацію, яку можна аналізувати відомими, в тому числі, і новітніми методами;

2) безпосередньо аналіз інформації, який включає в себе оперативний та інтелектуальний;

3) підготовка результатів аналізу отриманої інформації у прийнятному вигляді для адекватного їх сприйняття потенційними споживачами для прийняття на їх основі ефективних рішень.

На ринку нерухомого майна збір інформації відбувається, головним чином, через приватні (такі, як агентства нерухомості) та державні структури (зокрема, бюро технічної інвентаризації (БТІ) — підприємство комунальної власності, яке здійснює технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна, а також оцінку та облік нерухомості [1]. Через агентства нерухомості надходить інформація про:

- 1) обсяг реального попиту та пропозиції на нерухоме майно;
- 2) коридори цін попиту та пропозиції;
- 3) обсяг та ціни угод з нерухомістю;

4) «якість» нерухомого майна, тобто інформацію про стан житлового та комерційного фонду, стан кожного з об'єктів нерухомості окремо (наявність в них побутової техніки, балконів, престижність районів тощо).

Таблиця 1

Особливості методів інтелектуального аналізу даних ринку нерухомого майна

№	Методи інтелектуального аналізу даних	Особливості (в тому числі, недоліки) методів	Проблемні властивості ринку нерухомого майна щодо дослідження	Завдання дослідження ринку нерухомості, яке можливо вирішити за допомогою використання зазначеного методу
1	Статистичний, регресійно-кореляційний аналіз	Використовуються лише формалізовані дані	Невизначеність (неформалізованість чинників впливу на динаміку ціни)	Аналіз взаємозалежностей, причинно-наслідкових зв'язків, асоціацій, аналогів, значень факторів часу та обставин, подій та явищ
2	Дерева рішень		Нелінійність (опосередкований вплив певних факторів на динаміку ціни на нерухомість)	Класифікація, кластеризація, візуалізація даних
3	Методи нечіткої логіки	Можуть бути використані за наявності якісних даних	Невизначеність (інформаційна недосконалість ринку нерухомості; неформалізованість чинників впливу на динаміку ціни; нечіткість у висновках та оцінках експертів)	Класифікація, кластеризація, аналіз асоціацій, аналогів, значень факторів часу та обставин, подій та явищ, візуалізація даних
4	Нейронні мережі	Потребують значного за часом та зусиллями індивідуального налаштування	Асиметричність (відмінності у реакціях учасників ринку на події, що відбуваються на ринку за силою реакції та часовим лагом)	Класифікація, кластеризація, прогнозування динаміки ринку нерухомості, візуалізація даних
5	Генетичні алгоритми		Нестійкість (динамічність умов та цілей внутрішнього та зовнішнього середовища)	
6	Бази даних (сховища даних)	Структура методу значним чином залежить від особи, що приймає рішення; значним чином залежить від технічного забезпечення (hardware)	Масивність (наявність значного обсягу різномірних даних)	Зберігання даних
7	OLAP – технології			Зберігання та оперативний аналіз даних

Інформація, яка міститься в базах даних БТІ, є більш кількісною. Зокрема, вона містить дані про обсяг та структуру житлового та комерційного фонду нерухомого майна, їх власників (в розрізі державного та приватного секторів). Інформацію, яку виокремлено зі сховищ даних бюро технічної інвентаризації, можна використати для класифікації ринка нерухомості. Крім того, співставляючи дані з БТІ та агентств нерухомого майна, можливо виконати факторний аналіз, а саме аналіз факторів (подій, явищ тощо), що впливають на структуру ринку нерухомості.

Вирішити поставлені завдання на основі зазначеної наявної інформації доцільно завдяки інструментарію інтелектуального аналізу даних, до якого відносять всі відомі розробки математичного моделювання та інформаційних технологій. Напрямку використовуються статистичний (в тому числі, кореляційно-регресійний аналіз), методи нечіткої логіки, нейронні мережі, генетичні алгоритми, дерева рішень, теорія графів та інші. Опосередковано залучають методи лінійної алгебри, класичного математичного аналізу та дискретної математики тощо. Крім того, інтелектуальний аналіз даних обов'язково включає в себе інформаційні технології, такі, як оперативний аналіз даних (On-Line Analytical Processing, або OLAP) та операції з базами даних. На даний час не існує чіткої класифікації

методів за умов їх належності до методів інтелектуального аналізу, тому фактично ними вважають будь-які методи, що дозволяють отримати цінну для розгляду інформацію про економічну систему, яка дозволить прийняти ефективне рішення щодо управління нею [2]. Тому представимо методи математичного моделювання та інформаційні технології, які відносять до інтелектуального аналізу даних та є важливими для дослідження ринку нерухомості (табл. 1).

Таким чином, аналіз таблиці 1 дає змогу розробити алгоритм інтелектуального аналізу даних ринку нерухомого майна (табл. 2). На першому етапі алгоритму відбувається збір первинної наявних даних та очищення їх від похибок, в тому числі, допущених людиною при створенні інформаційних баз даних (дані перетворюються на інформацію). На другому етапі важливим є створення бази даних, яка б дозволяла швидкий та зручний доступ до наявної інформації. Подальшими етапами є класифікація або кластеризація ринку нерухомості, результатом якого є класифікація ринку нерухомості за типами (житлова, комерційна); видами (первинна, вторинна); станами об'єктів (для середнього класу, класу люкс тощо); регіональна кластеризація ринку нерухомості за особливістю регіональних ринків та інша; аналіз поточного стану ринку нерухомості в цілому та кожного з класів (кластерів) окремо з урахування гіпотези когерентного ринку, прогнозування динаміки ринку нерухомого майна; а також прийняття рішень на ринку нерухомості на основі отриманої на попередніх етапах інформації.

Таблиця 2

Алгоритм інтелектуального аналізу даних ринку нерухомого майна

№	Етап алгоритму	Метод, який застосовується на даному етапі	Інформація, яка використовується на даному етапі	Результат етапу
1	Збір даних та їх первинна обробка	Статистичний, регресійно-кореляційний аналіз	Дані з агентств нерухомості, БТІ, Державного комітету статистики України, інша статистична інформація	Очищення первинних даних від «викидів» та технічних похибок; аналіз взаємозалежностей, причинно-наслідкових зв'язків, асоціацій, аналогів, значень факторів часу та обставин, подій та явищ
2	Зберігання необхідної інформації та найпростіші операції з ними (статистична обробка, надання відповідей на запити тощо)	Бази даних та OLAP – технології	«Очищена» інформація після попереднього етапу	База даних з необхідною статистичною інформацією
3	Класифікація / кластеризація ринку нерухомості	Дерева рішень, методи нечіткої логіки, нейронні мережі	Інформація, отримана на попередньому етапі	Класифікація ринку нерухомості за типами (житлова, комерційна); видами (первинна, вторинна); станами об'єктів (для середнього класу, класу люкс тощо); регіональна кластеризація ринку нерухомості за особливістю регіональних ринків та інша
4	Аналіз поточного стану ринку нерухомості в цілому та кожного з класів (кластерів) окремо	Методи нечіткої логіки	Дані з агентств нерухомості, БТІ, Державного комітету статистики України, інша статистична інформація	Визначення фази ринку нерухомого майна з урахуванням гіпотези когерентного ринку [3]
5	Прогнозування динаміки ринку нерухомого майна	Генетичні алгоритми, гібридний підхід [4]	Інформація, отримана на попередньому етапі, та ретроспективна статистична інформація	Прогноз динаміки ринку нерухомого майна (включаючи обсяг угод, ціну нерухомості, обсяг інфраструктури ринку нерухомості тощо)
6	Прийняття рішень на ринку нерухомості	Дерева рішень, методи нечіткої логіки, нейронні мережі	Інформація, отримана на етапах 3 – 5	Стратегія щодо поведінки на ринку нерухомого майна (рішення щодо купівлі – продажу нерухомості тощо)

Отже в результаті було виявлено, що інтелектуальний аналіз даних дозволяє застосувати системний підхід до дослідження ринку нерухомого майна. Подальшим напрямком наукового дослідження може бути створення інформаційної технології, яка б

поєднала актуальне питання удосконалення реєстру нерухомого майна, прогнозування динаміки ціни на нерухомість, а також технологію підтримки прийняття рішення.

Література:

1. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень».
2. Ian H. Witten, Eibe Frank and Mark A. Hall. Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques. — 3rd Edition. — Morgan Kaufmann, 2011. — P. 664.
3. Шаповалова В. О. Нечітка модель ідентифікації фаз на ринку нерухомості / В. О. Шаповалова, Н. К. Максишко // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. — К. : ДВНЗ «Київський національний університет ім. В. Гетьмана». —2014. — № 1. — С. 94 – 119.
4. Шаповалова В. О. Концепція прогнозування динаміки ціни на нерухомість на базі гібридного підходу / В. О. Шаповалова // Моделі управління в ринковій економіці. — Донецьк : ТОВ «Цифрова типографія», 2013. — № 12 .– С. 316-327. (0,5 друк. арк.).

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Dombrovska S.O.

Postgraduate

Odessa National Economic University

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISE IN THE TRANSFORMATION OF UKRAINE'S ECONOMY

Домбровська С.О.

аспірант

Одеський національний економічний університет

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості управління фінансовими ресурсами в умовах перехідної економіки України, висвітлено загальні етапи системи організації управління фінансовими ресурсами, проілюстровано основні показники діяльності підприємств України, запропоновано впровадження системного підходу управління фінансовими ресурсами підприємств.

Ключові слова: *фінансові ресурси, фінансовий менеджмент, управління фінансовими ресурсами, системний підхід, перехідна економіка.*

The article deals the features of management of financial resources in a transitional economy of Ukraine, the general steps system of management of financial resources are highlighted, the main indicators of enterprises Ukraine are illustrated, the introduction of a systematic approach of financial management is proposed.

Keywords: *financial resources, financial management, management of financial resources, system's approach, transition economy.*

Постановка проблеми. В умовах сучасного стану перехідного типу економіки України перед підприємствами постає проблема ефективного управління фінансовими ресурсами. Адже, фінансові ресурси є одним з найважливіших видів ресурсів підприємства. Це зумовлено тим, що вони забезпечують безперервний процес фінансово-господарської діяльності підприємства, яке функціонує за рахунок як власних, так і залучених коштів. Сьогодення показує невтішну тенденцію, яка характеризує недоступність залучення додаткових ресурсів через їх високу вартість та нерациональне використання власних ресурсів через низький рівень менеджменту на підприємстві. Для забезпечення економічного зростання не тільки підприємства, а й держави в цілому, необхідно розробити ефективну систему управління фінансовими ресурсами для етапу трансформації економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему управління фінансовими ресурсами підприємства розглянуто в працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як: В.М. Бородюк, І.О. Бланк, О.Д. Василик, І.В. Зятківський, С.Я. Огородник, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, В.М. Федосов, А. Бабо, Б. Колас, Р. Холт, І.Т. Балабанов, А.М. Бірман, В.В. Бочаров, О.В. Бикова, Г.В. Гуйда, М.Н. Крейніна, А.М. Ковальова, А.Б. Крутик, Н.Ф. Самсонов, М.В. Романовський.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових роботах відображено окремі аспекти сутності фінансових ресурсів, їх класифікація, роль та значення у веденні фінансово-господарської діяльності, але недостатньо висвітлено специфіку управління фінансовими ресурсами в умовах розвитку ринкових відносин, трансформації економіки України, переходу на новий рівень економічних відносин, що характерно на сьогоднішній час.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій з удосконалення організації управління фінансовими ресурсами в умовах трансформації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Перехід економіки України до ринкової зумовлює появленню перед підприємствами нових проблем, однією з яких є проблема забезпечення фінансовими ресурсами. У плановій економіці підприємствам в умовах збитковості могла

бути надана допомога з боку держави, зараз же, при переході до ринкових відносин, усі негаразди підприємство повинно вирішувати самостійно.

Достатня кількість вчених розглядали визначення поняття «фінансові ресурси», під ними частіше всього розуміють грошові доходи і нагромадження, які знаходяться у підприємства в вигляді власних, позикових та залучених коштів, що використовуються для формування активів та резервів підприємства, виконання фінансових зобов'язань [6, с. 77].

Фінансові ресурси підприємства характеризують його фінансовий потенціал. Доволі часто успішну діяльність підприємство прирівнюють саме до високого рівня ефективності управління фінансовими ресурсами.

Управління фінансовими ресурсами становить собою циклічний, повторюваний процес прийняття управлінських рішень, саме тому він потребує постійного спостереження та вдосконалення задля покращення результатів фінансово-господарської діяльності. Отже, виникає потреба комплексного дослідження процесів формування та розподілу фінансових ресурсів в умовах ринкової трансформації економіки України [1, с. 135].

Функціонування ринкової економічної системи в Україні та її розвиток можливі за умови підвищення ефективності системи управління фінансовими ресурсами підприємств. З цією метою на підприємствах повинні розроблятися спеціальна фінансова політика, яка має бути спрямована на залучення фінансових ресурсів із різноманітних джерел відповідно потребам його розвитку у майбутніх періодах.

Система управління фінансовими ресурсами складається з наступних етапів. На першому етапі відбувається визначення проблеми, яка постає перед фінансовими менеджерами або власниками підприємств. Потім проходить вивчення досвіду фінансових менеджерів, як вітчизняних, так і закордонних. Третім етапом є визначення альтернативних рішень, які в подальшому дозволяють реалізувати етап прийняття управлінських рішень. Кінцевими етапами системи управління фінансовими ресурсами є реалізація прийнятого рішення та оцінка результатів реалізації рішення.

Основним напрямком управління фінансовими ресурсами підприємства є оптимізація використання ресурсів підприємства. Оптимальним варіантом є застосування системно-аналітичного підходу до управління фінансами. В його основі є доцільність управлінського рішення, яке визначається станом та ситуацією, які формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів економічного середовища [3, с. 51].

В умовах фінансової нестабільності переходу до ринкових відносин виникає загроза кризових явищ на підприємствах, збільшується кількість неплатоспроможних, нерентабельних та збиткових підприємств, слабкі взагалі вибувають. Негативну тенденцію до зменшення кількості підприємств представлено на рис. 1.

	2012	2013	2014	2015
птт.	622538	669993	631184	624769

Рис.1. Кількість активних підприємств України, 2012-2015 рр. [4]*

**розроблено автором самостійно на основі даних сайту www.ukrstat.gov.ua*

Результат діяльності підприємств України відображено на рис. 2. Як видно з наведеної діаграми, починаючи з 2013 року загальний результат діяльності підприємств почав становити збиток, особливо різке зростання збитку у 2014 році.

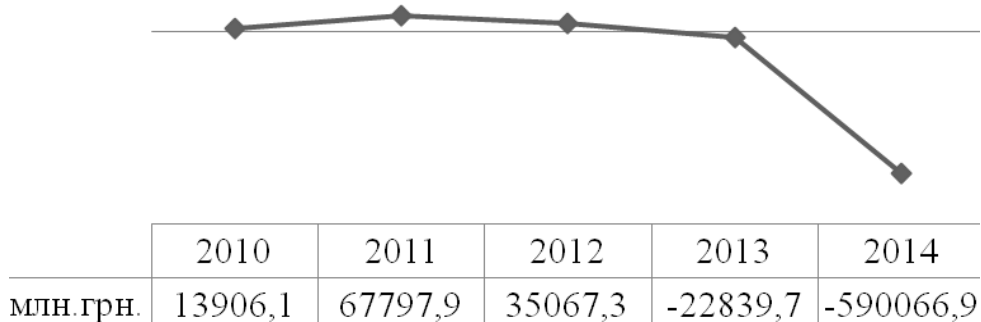


Рис. 2. Чистий прибуток (збиток) підприємств України, 2010-2014 рр. [4]*

**розроблено автором самостійно на основі даних сайту www.ukrstat.gov.ua*

На формування і використання фінансових ресурсів мають вплив різні фактори, які доцільно по відношенню до підприємств класифікувати на внутрішні – несистематичні, які мають безпосередній зв'язок з діяльністю окремого підприємства та зовнішні – систематичні, які не мають зв'язку з безпосередньою діяльністю підприємства, але мають вплив на неї. На сьогоднішній день існує досить велика кількість класифікацій загроз для підприємства. Зовнішні загрози можуть проявлятися у таких несприятливих макроекономічних умовах, як: загальноекономічна ситуація в країні і регіоні, кризи; нестабільність нормативно-правової бази; нестабільність податкової, кредитної та страхової політик і т.д. До внутрішніх загроз відносять загалом: слабе маркетингове опрацювання ринку; серйозні помилки в організації збереження фінансових та матеріальних цінностей і т.д.

Для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами виділяють два основних підходи [5, с.10]:

1) Удосконалення інформаційної бази та модифікація і поглиблення аналізу та оцінки результативних показників, тобто проведення ґрунтового дослідження усіх напрямків управління фінансовими ресурсами підприємства за допомогою збору інформації з достовірних джерел, які допоможуть надати раціональну оцінку поточного стану підприємства.

2) Зміна значущості розрахункових показників рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності. Для зростання ефективності управління фінансовими ресурсами доречно використовувати системний підхід для реалізації цілей.

Найбільш ефективний спосіб управління фінансовими ресурсами в умовах трансформації економіки України становить впровадження системного підходу, що включає в себе створення керівництвом і власниками підприємств єдиних вимог і стандартів відносно всіх елементів системи управління підприємством та організації контролю їх виконання, розподіл сфер відповідальності за всім категоріями персоналу, встановлення нормативних значень показників фінансової стійкості.

Стратегія управління фінансовими ресурсами на підприємстві представляю собою напрямки дій фінансового менеджера в перехідний період економіки:

- моніторинг, раннє діагностування кризових явищ;
- оцінка перспектив можливості уникнення загроз;
- розроблення переліку заходів щодо уникнення загроз;
- оцінка ефективності планових заходів для нейтралізації загроз.

Для раціоналізації системи управління фінансовими ресурсами доречно робити акцент на оптимізацію структури капіталу шляхом управління показником фінансового левериджу, цей спосіб включає в себе визначення рентабельності власного капіталу при варіюванні показника фінансового важеля. Доцільно використовувати процес оптимізації структури за критерієм мінімальної його вартості, який полягає у попередній оцінці власного та позикового капіталу при різних варіантах його залучення та розрахунок середньозваженої вартості капіталу. Необхідно приділяти увагу впровадженню заходів вирівнювання та оптимізації вихідного грошового потоку та зростання величини чистого грошового потоку.

Раціональне з'єднання стратегічного мислення з конкретним планом дій на плановий період.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, від ефективної організації та раціонального управління фінансовими ресурсами підприємства залежить як його фінансово-економічний стан, так і стан на ринку в сучасних умовах економіки України. Удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно оцінювати як фактор підвищення фінансово-господарської діяльності підприємства. Раціональна структура формування фінансових ресурсів залежить не стільки від співвідношення власних і залучених коштів, скільки від дієвого використання загальної суми фінансових ресурсів.

Від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами залежить добробут підприємства: платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність та його положення на ринку.

Система управління фінансовими ресурсами становить сукупність форм і методів, на основі яких здійснюється управління цими ресурсами. Така система буде представляти собою ефективну лише тоді, коли вона дає змогу не лише раціонально формувати нові та використовувати наявні ресурси, а й забезпечити системний пошук можливостей для подальшого розвитку підприємства.

При управлінні фінансовими ресурсами підприємства в умовах трансформації економіки України необхідним є застосування системного підходу, що підпорядкований загальній меті розвитку підприємства та визначає доцільність управлінського рішення залежно від ситуації, яка виникає під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів середовища.

Література:

1. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства [Текст] / Наукова публікація М.М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - №5. - С.133-138.
2. Ломачинська І.А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки: монографія [Текст] – Одеса: Астропринт, 2011. – 280 с.
3. Марченко А.А. Проблеми формування фінансових ресурсів у трансформаційний період // Науковий вісник. Збірник наукових праць Академії державної податкової служби України. – 2002.- 3(17). - с. 48-56.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. - 2000. - № 5. - С.10-11.
6. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація // Фінанси України, 2003. - № 4. - с. 77 - 81.

Lapina I.S.

Ph.D., Associate Professor,

Pinti A.V.

Postgraduate,

Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

FINANCIAL CONTROLLING AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE FINANCIAL ACTIVITY

Лапiна I. С.

к.е.н., доцент,

Пiнти А.В.

аспірант,

Одеський національний економічний університет, м Одеса, Україна

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The article discusses the main stages of financial controlling system in the enterprise, defined terms of its effectiveness. The article formulate the main principles of formation the system of monitoring financial activity..

Keywords: *financial controlling, financial activities of the enterprise, efficiency, monitoring system.*

У статті розглядаються основні етапи формування системи фінансового контролінгу на підприємстві, визначаються умови ефективності її організації. Сформульовано основні принципи формування системи моніторингу фінансової діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансовий контролінг, фінансова діяльність підприємства, ефективність, система моніторингу

В умовах становлення ринкової економіки в Україні багато підприємств зіштовхуються з проблемами нестачі фінансових коштів низької ліквідності. Створюючи передумови повної економічної самостійності, ринок висуває жорсткі фінансові й економічні вимоги, об'єктивність яких орієнтує підприємство на пошук ефективної системи управління фінансовими коштами. Виконати цю умову дозволяє залучення всіх складових фінансового контролінгу.

Контролінг – концепція економічного управління підприємством, спрямована на виявлення всіх шансів і ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку в умовах ринку. Метою формування системи контролінгу є побудова на підприємстві ефективної системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу управлінських рішень.

У процедурі фінансового контролінгу можна виділити три основних етапи:

1. Побудова системи стандартів фінансової діяльності підприємства. В якості таких стандартів виступають розроблені критерії по окремих аспектах фінансової діяльності (у процесі формування фінансової політики); цільові стратегічні фінансові нормативи; показники фінансових планів і бюджетів.

2. Зіставлення досягнутих результатів фінансової діяльності з діючими стандартами. У процесі такого зіставлення визначають розміри відхилень і з'ясовуються причини, що викликають ці відхилення.

3. Підготовка необхідних рішень по поточному коригуванню фінансової діяльності. У процесі коригування фінансової діяльності розглядаються заходи щодо її нормалізації.

Ефективність організації системи фінансового контролінгу визначається наступними основними умовами (рис. 1):



Рис. 1. Умови ефективності організації системи фінансового контролінгу

а) Спрямованість контролю на реалізацію фінансової стратегії підприємства. Для того, щоб бути ефективним, фінансовий контроль повинен носити стратегічний характер, тобто відображати основні пріоритети фінансової діяльності підприємства. Широкий контроль над поточними фінансовими операціями (наприклад, контроль всіх невеликих поточних витрат по окремих господарських операціях) не має сенсу і буде лише відволікати

фінансових менеджерів від більш важливих цілей управління фінансовою діяльністю підприємства.

б) Орієнтація контролю на кількісні стандарти. Ефективність контролю значно зростає, якщо в якості стандартів фінансової діяльності визначені конкретні кількісно виражені показники. Це не означає, що внутрішній фінансовий контроль не повинен охоплювати якісні аспекти фінансової діяльності - мова йде лише про те, що ці якісні аспекти повинні бути виражені в системі кількісних стандартів, що виключить різне їх тлумачення.

в) Відповідність контролю специфіці методів фінансового аналізу і планування. У процесі організації системи фінансового контролінгу необхідно орієнтуватися на весь раніше розглянутий арсенал методів планування (при формуванні системи стандартів контролю) і аналізу (при підготовці показників, що відображають фактичні результати фінансової діяльності та виявленні причин відхилень від стандартів).

г) Своєчасність контролю. Для забезпечення ефективності контрольних функцій фінансового менеджменту, фінансовий контроль повинен бути своєчасним. Своєчасність контролю полягає не у високій швидкості або частоті здійснення контрольних функцій, а в адекватності періодів контрольних дій періоду здійснення окремих видів фінансових операцій або окремих аспектів фінансової діяльності. Це дозволяє усувати поточні відхилення у фінансовій діяльності перш, ніж вони приймуть серйозний характер.

д) Гнучкість контролю. Система фінансового контролінгу повинна бути побудована з урахуванням можливості пристосування до нових видів і формам фінансової діяльності підприємства, розвитку нових сегментів фінансового ринку і появи нових грошових і фондових інструментів, новим фінансовим технологіям і методам. Без достатнього ступеня гнучкості система фінансового контролінгу не буде ефективною навіть у тих областях фінансової діяльності підприємства, для яких вона спочатку будувалася.

е) Простота контролю. Найпростіші форми і методи фінансового контролінгу, побудованого відповідно до його цілями, вимагають менших зусиль фінансових менеджерів і, як правило, більш економічні. Надмірна складність контролю може бути не зрозуміла або не підтримати його виконавцями, а також вимагати істотного збільшення потоку інформації для його здійснення.

ж) Економічність контролю. Витрати по здійсненню внутрішнього фінансового контролю повинні бути мінімізовані з позицій їх адекватності ефекту цього контролю. Це означає, що витрати з організації системи контролінгу не повинні перевищувати розміру того ефекту (зниження витрат, збільшення прибутку тощо), який досягається в процесі цього контролю.

Організація системи фінансового контролінгу базується на побудові системи моніторингу фінансової діяльності підприємства. Система моніторингу фінансової діяльності являє собою розроблений на підприємстві механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими поточними результатами цієї діяльності в умовах постійно мінливої кон'юнктури фінансового ринку.

Основною метою розробки системи моніторингу фінансової діяльності підприємства є своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів цієї діяльності від передбачених, що викликають зниження її ефективності; виявлення причин, що викликали це відхилення, та розробка пропозицій щодо відповідному коригуванню окремих напрямів фінансової діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності.

Формування системи моніторингу фінансової діяльності підприємства базується на використанні наступних основних принципів (рис.2):

1. Вибір для спостереження найбільш важливих напрямків і цільових показників фінансової діяльності. Реалізація цього принципу спирається на раніше сформовані цільові стратегічні фінансові нормативи і найважливіші показники фінансових планів і бюджетів, які визначають пріоритетні напрямки системи фінансового контролінгу. У першу

чергу спостереження має бути організовано за результатами фінансової діяльності, що забезпечують підвищення ринкової вартості підприємства (або його акцій).

2. Побудова системи інформативних (первинних) облікових показників по кожному з напрямків фінансової діяльності. Така система показників має базуватися на даних фінансового та управлінського обліку. Вона являє собою так звану «первинну інформаційну базу контролінгу», необхідну для подальшого розрахунку окремих аналітичних показників.

3. Розробка системи узагальнюючих оціночних (аналітичних) показників, що відображають фактичні результати фінансової діяльності в розрізі різних її аспектів. У процесі розробки такої системи будуються алгоритми розрахунку окремих оціночних показників з використанням первинної інформаційної бази контролю та методів фінансового аналізу. Система фактичних оціночних показників повинна повністю кореспондувати з системою спостережуваних цільових стратегічних нормативів і найважливіших показників фінансових планів і бюджетів.



Рис. 2. Принципи формування системи моніторингу фінансової діяльності підприємств

4. Встановлення періодичності формування звітної бази даних (інформативних і оціночних показників). Така періодичність визначається "терміновістю реагування", тобто своєчасністю здійснення фінансового контролю за окремими аспектами фінансової діяльності. З урахуванням цієї періодичності виділяють: а) оперативний (тижневий,

декадний) звіт; б) місячний звіт; в) квартальний звіт. Показники річної звітності не є об'єктами поточного моніторингу фінансової діяльності.

5. Встановлення розмірів відхилень фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених. Розміри відхилень розраховуються в абсолютних і відносних показниках. На кожному підприємстві повинен бути визначений критерій «критичних відхилень», який може бути диференційований за періодами здійснення контролю. В якості критерію «критичних відхилень» може бути прийняте відхилення в розмірі 20 і більше відсотків по тижневому (декадному) періоду; 15 і більше відсотків по місячному періоду; 10 і більше відсотків - по квартальному періоду.

6. Аналіз основних причин, що викликали відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених. У процесі такого аналізу в першу чергу виділяються ті показники, за якими спостерігаються «критичні відхилення» від цільових нормативів і показників фінансових планів і бюджетів. По кожному «критичному відхиленню» (а при необхідності, і по менш значущим розмірам відхилень найбільш важливих показників) повинні бути виявлені причини, що їх викликали.

7. Визначення системи дій при встановлених відхиленнях фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених.

Принципова система дій фінансового менеджера полягає в трьох алгоритмах:

а) «нічого не робити» - це форма реагування передбачається в тих випадках, коли розмір відхилень значно нижче встановленого критичного критерію;

б) «усунути відхилення» - така система дій передбачає розробку заходів щодо забезпечення виконання нормативних або планових показників;

в) «змінити систему нормативних або планових показників» - така система дій робиться в тих випадках, коли виконання встановлених нормативних або планових показників нереально.

8. Виявлення резервів нормалізації фінансової діяльності та підвищення її ефективності. Процес реалізації цього принципу пов'язаний з використанням алгоритму «усунути відхилення». При цьому резерви розглядаються в розрізі різних аспектів фінансової діяльності або окремих фінансових операцій. У якості однієї з таких можливостей може бути розглянуто використання сформованого резерву фінансових коштів.

9. Обґрунтування пропозицій щодо зміни окремих цільових фінансових нормативів і планових показників. Якщо можливості нормалізації окремих аспектів фінансової діяльності обмежені (тобто не можуть привести до її нормалізації в повному обсязі) або взагалі відсутні, використовується третій алгоритм системи дій. У цьому випадку за результатами контролю вносяться пропозиції щодо коригування системи цільових фінансових нормативів, фінансових планів і бюджетів. В окремих критичних випадках може бути обґрунтовано пропозицію про припинення окремих фінансових операцій.

Розроблена система організації фінансового контролінгу повинна коректуватися при зміні стратегічних цілей фінансової діяльності і системи планованих її результатів, а також при диверсифікації напрямків цієї діяльності.

Література:

1. Гриценко Л. Л. Особливості формування та реалізації фінансової стратегії промислових підприємств / Л. Л. Гриценко, А. В. Височина // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 1-2. – С. 16–22.
2. Терещенко О. О. Інститут фінансового контролінгу – інноваційна платформа для корпоративних фінансів і контролінгу / О. О. Терещенко // Бухгалтерський облік і аудит: науково-практичний журнал. – 2014. – № 5. – С. 52-53.
3. Хома І. Б. Організація системи фінансового контролінгу на підприємстві / І.Б. Хома, І. В. Гринчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 330–335.

Myhalchyshyna L. G.

PhD in Economics, assistant professor
Vinnytsia National Agrarian University, Ukraine

PROFESSIONAL PARTICIPANTS OF SECURITIES MARKET

Михальчишина Л. Г.

к. е. н., доцент

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ПРОФЕСІЙНІ УЧАСНИКИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

The article deals with securities market participants, their activities and functions. Attention is focused on the study of professional participants of securities market, carrying out their professional activities. Implemented consideration as members of the professional participants of the depository system. The participants of the securities market can be combined in the self-regulatory organizations.

Keywords: securities, securities market, participants of the securities market, professional participants of securities market.

В статті розглядаються учасники ринку цінних паперів, їх діяльність та функції. Увага в дослідженні акцентується на професійних учасниках ринку цінних паперів, здійсненні ними професійної діяльності. Здійснено розгляд професійних учасників як учасників депозитарної системи. Учасники ринку цінних паперів можуть об'єднуватися в саморегульвні організації.

Ключові слова: цінні папери, ринок цінних паперів, учасники ринку цінних паперів, професійні учасники ринку цінних паперів.

Цінні папери можуть випускатися для первинного розміщення на ринку, обертатися на ньому, погашатися, виступати об'єктами застави і страхування, бути предметом укладання строкових контрактів та об'єктами інших операцій. Таким чином, різноманітність цінних паперів та операцій, які з ними проводять, визначають склад учасників ринку цінних паперів, специфіку функціонування й регулювання їхньої діяльності.

Учасниками ринку цінних паперів можуть бути - емітенти, інвестори, саморегульвні організації та професійні учасники фондового ринку (рис. 1).

Емітенти та інвестори є головними учасниками ринку, оскільки емітенту необхідні гроші для діяльності та розвитку, а інвестор ці гроші дає емітенту. Саме цих учасників ринку мають обслуговувати всі інші учасники, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів. В Україні інші учасники ринку об'єднані в саморегульвні організації, а тому ефективніше відстоюють свої права. Ці учасники, на жаль, часто забувають, що вони були, є і повинні бути лише елементами інфраструктури ринку, обслуговуючої двох основних учасників – емітентів та інвесторів.

Емітенти цінних паперів - це держава в особі уповноваженого органу, юридична особа й у випадках, передбачених законодавством, фізична особа. Емітент від свого імені випускає цінні папери і зобов'язується виконувати обов'язки, що впливають з умов їх випуску.

Інвестори в цінні папери - фізичні та юридичні особи, резиденти та нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від вкладених коштів та/або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до законодавства.

Професійні учасники — юридичні та фізичні особи, які діють на ринку цінних паперів винятково на підставі спеціальних дозволів (ліцензій) і відповідно займаються професійною діяльністю на ринку цінних паперів, зокрема й посередницькою діяльністю з випуску та обігу цінних паперів. [1].

Професійна діяльність на ринку цінних паперів здійснюється юридичними і фізичними особами виключно на підставі ліцензій НКЦПФР, що видаються в порядку, встановленому Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності» за умови вступу до щонайменше однієї саморегульвної організації.

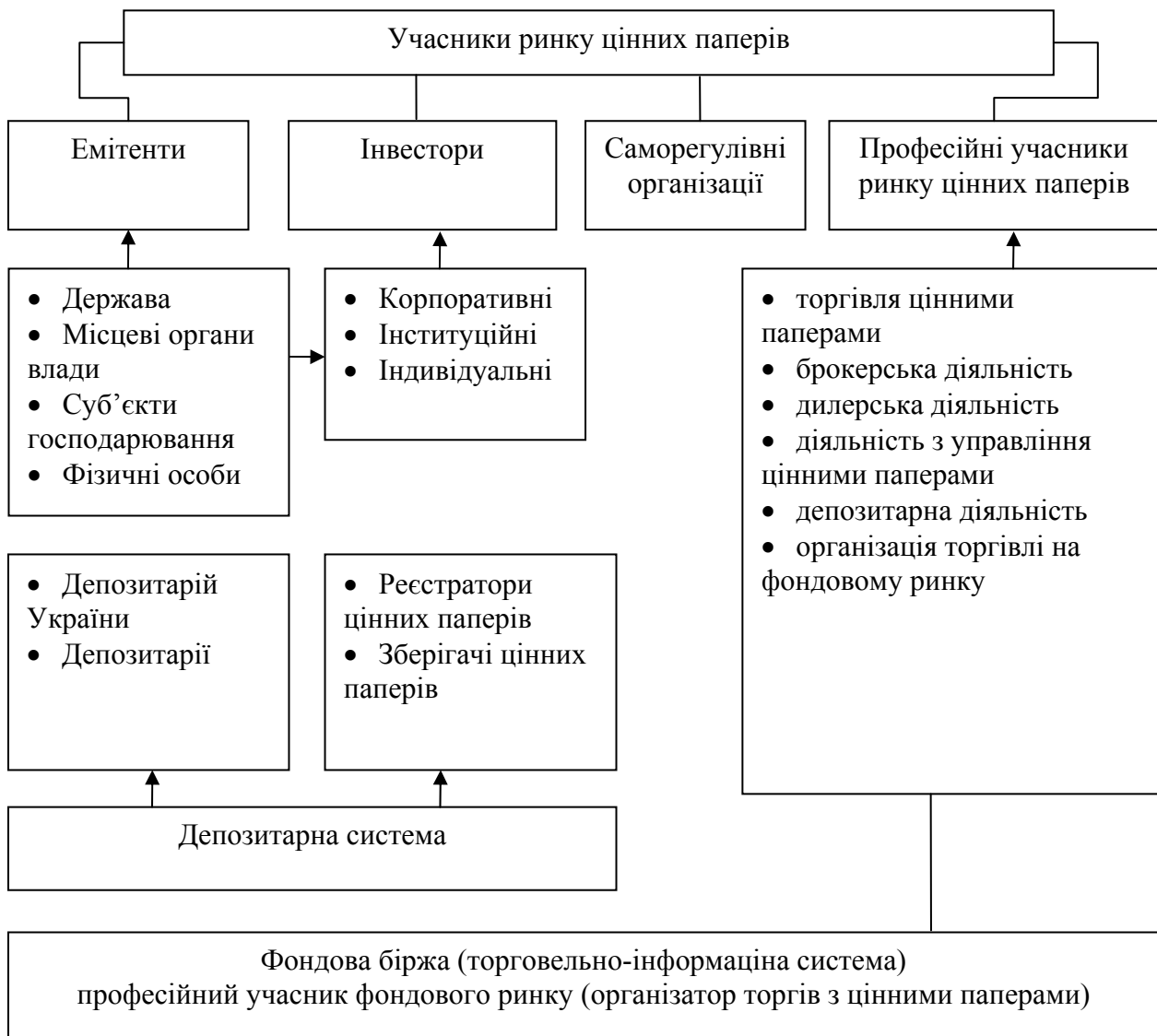


Рис. 1. Учасники ринку цінних паперів

Поєднання професійної діяльності на фондовому ринку з іншими видами професійної діяльності, за винятком банківської, не допускається, крім випадків, передбачених законом.

На фондовому ринку здійснюються такі види професійної діяльності:

- 1) діяльність з торгівлі цінними паперами;
- 2) діяльність з управління активами інституційних інвесторів;
- 3) депозитарна діяльність;
- 4) діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку.

Професійна діяльність з торгівлі цінними паперами поєднує брокерську і дилерську діяльність.

Торгівля цінними паперами - здійснення цивільно-правових правочинів (угод) з цінними паперами, які передбачають оплату цінних паперів проти їх поставки новому власнику на підставі договорів доручення чи комісії за рахунок своїх клієнтів (брокерська діяльність) або від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу третім особам (дилерська діяльність), крім випадків, передбачених законодавством.

Торговцю цінними паперами забороняється перепродавати (обмінювати) цінні папери власного випуску.

Брокерська діяльність - укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема договорів комісії, доручення) щодо цінних паперів від свого імені (від імені іншої особи), за дорученням і за рахунок іншої особи.

Брокер - професійний учасник ринку цінних паперів, що займається брокерською діяльністю. Брокерською діяльністю зізнається здійснення цивільно-правових угод із

цінними паперами як повірник або комісiонера, що діє на підставі договору доручення або комісії, а також доручення на здійснення таких угод при відсутності вказівок на повноваження повірника або комісiонера в договорі.

Дилерська діяльність - укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів щодо цінних паперів від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу, крім випадків, передбачених законом.

Дилер – юридична особа, яка вчиняє угоди від свого імені, на свої кошти із зобов'язанням виконати операцію за оголошеними цінами. Дилер також має право встановлювати інші суттєві умови угод: регулювати кількість цінних паперів в одній угоді, термін дії оголошеної ціни. При відсутності в договорі додаткових вказівок дилер зобов'язаний укласти угоду на істотних умовах, інакше йому буде пред'явлено позов про відшкодування збитків [2].

Андеррайтинг - розміщення (підписка, продаж) цінних паперів торговцем цінними паперами за дорученням, від імені та за рахунок емітента.

Діяльність з управління цінними паперами - діяльність, яка провадиться торговцем цінними паперами від свого імені за винагороду протягом визначеного строку на підставі договору про управління, переданими йому цінними паперами та грошовими коштами, призначеними для інвестування в цінні папери, а також отриманими в процесі цього управління цінними паперами та грошовими коштами, які належать на праві власності установнику управління, в його інтересах або в інтересах визначених ним третіх осіб.

Управління активами ІСІ здійснює компанія з управління активами, якою може бути тільки господарське товариство. Частка держави в статутному фонді (капіталі) компанії з управління активами не може перевищувати 10 відсотків. Компанія з управління активами венчурного фонду бере участь в управлінні діяльністю емітента, корпоративні права якого перебувають в активах фонду, активами якого ця компанія управляє. Компанія з управління активами може одночасно здійснювати управління активами кількох ІСІ.

Управління активами ІСІ здійснює компанія з управління активами, якою може бути тільки господарське товариство. Частка держави в статутному фонді (капіталі) компанії з управління активами не може перевищувати 10 відсотків. Компанія з управління активами венчурного фонду бере участь в управлінні діяльністю емітента, корпоративні права якого перебувають в активах фонду, активами якого ця компанія управляє. Компанія з управління активами може одночасно здійснювати управління активами кількох ІСІ.

Діяльність компанії з управління активами може бути обмежена у випадках, встановлених законом. Діяльність з управління активами ІСІ провадиться компанією з управління активами на підставі ліцензії, що видається НКЦПФР в порядку, встановленому законодавством, за поданням відповідної саморегулювальної організації на ринку цінних паперів, яка об'єднує компанії з управління активами. Така саморегулювальна організація має право одержувати звітність, складену такими компаніями в порядку, встановленому НКЦПФР, з метою її контролю, узагальнення, аналізу та передачі НКЦПФР.

Управління активами НПФ здійснюється на підставі ліцензії на провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів - діяльності з управління активами, яка видається НКЦПФР. Управління активами НПФ здійснюється відповідно до умов договору у письмовій формі про управління активами НПФ, який укладається з радою пенсійного фонду. Особа, яка отримала ліцензію на право провадження діяльності з управління активами НПФ, не може бути засновником або пов'язаною особою засновників зберігача пенсійного фонду, засновників корпоративного або професійного пенсійного фонду, якщо з радою такого фонду вона уклала договір про управління активами, крім випадку, передбаченого частиною одинадцятою статті 20 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Керуючий - професійний учасник ринку цінних паперів, що здійснює діяльність по керуванню цінними паперами. Діяльністю по керуванню цінними паперами зізнається здійснення юридичною особою або індивідуальним підприємцем від свого ім'я за винагороду

протягом певного строку довірчого керування переданими йому в володіння й приналежна інша особа в інтересах цієї особи або зазначених цією особою третіх осіб:

- цінними паперами;
- коштами, призначеними для інвестування в цінні папери;
- коштами й цінними паперами, одержуваними в процесі керування цінними паперами.

Організатор торгівлі на ринку цінних паперів - професійний учасник ринку цінних паперів, що надає послуги, що безпосередньо сприяють висновку цивільно-правових угод із цінними паперами між учасниками ринку цінних паперів [3].

Депозитарна діяльність - діяльність з надання послуг щодо зберігання цінних паперів та/або обліку прав власності на цінні папери, а також обслуговування правочинів (угод) з цінними паперами. Депозитарну діяльність здійснюють депозитарні установи, якими є зберігачі та депозитарії (включаючи клірингові депозитарії). Депозитарні установи для здійснення депозитарної діяльності виконують такі три основні функції: 1) зберігання цінних паперів; 2) обслуговування обігу цінних паперів на рахунках у цінних паперах; 3) обслуговування операцій емітента щодо розміщених ним цінних паперів.

Розрахунково-клірингова діяльність – вид депозитарної діяльності з визначення взаємних зобов'язань щодо правочинів (угод) з цінними паперами та розрахунків за ними. Клірингом охоплюється отримання, звірка та поточне оновлення інформації, підготовка бухгалтерських та облікових документів, необхідних для виконання правочинів (угод) щодо цінних паперів, визначення взаємних зобов'язань, що передбачає взаємозалік, забезпечення та гарантування розрахунків за правочинами (угодами) щодо цінних паперів;

Не вважається професійною діяльністю з торгівлі цінними паперами:

- 1) розміщення емітентом власних цінних паперів;
- 2) викуп емітентом власних цінних паперів;

3) проведення юридичними особами та фізичними особами - підприємцями розрахунків з використанням векселів та/або заставних;

4) провадження юридичними особами на підставі договорів комісії або договорів доручення купівлі - продажу (обміну) цінних паперів через торговця цінними паперами, який має ліцензію на провадження брокерської діяльності, а також на підставі договорів купівлі-продажу або міни, укладених безпосередньо з торговцем цінними паперами;

5) внесення цінних паперів до статутного капіталу юридичних осіб.

Професійні учасники фондового ринку є також учасниками депозитарної системи, яка складається з двох рівнів:

Верхній рівень - це Центральний депозитарій України, депозитарії, що ведуть розрахунки для зберігачів та здійснюють кліринг та розрахунки за угодами щодо цінних паперів.

Нижній рівень - це зберігачі, які ведуть рахунки власників цінних паперів, та реєстратори власників іменних цінних паперів [4].

Основними учасниками депозитарної системи є:

Депозитарні установи - це спеціалізовані посередницькі організації, які забезпечують збереження й облік цінних паперів, обслуговують угоди, пов'язані з їх обігом, та у разі потреби - поставку паперових бланків фондових інструментів із своїх сховищ у місця, зазначені їх власниками; або це юридична особа, яка провадить виключно депозитарну діяльність та може здійснювати кліринг й розрахунки за угодами щодо цінних паперів. Фондова біржа чи учасники організаційно оформленого позабіржового ринку можуть бути засновниками депозитарію.

Зберігачі цінних паперів - це організації, які мають дозвіл на зберігання та обслуговування обігу цінних паперів і операцій емітенту з цінними паперами на рахунках у цінних паперів як щодо тих цінних паперів, що належать йому, так і тих, які він зберігає згідно з договором про відкриття рахунку в цінних паперах.

Банки, які мають дозвіл на здійснення діяльності з випуску та обігу цінних паперів, і

торгівці цінними паперами за наявності відповідного дозволу мають право бути зберігачами, проводити за дорученням власника операції з депонованими цінними паперами і здійснювати іншу депозитарну діяльність, пов'язану з обігом цінних паперів, за винятком клірингу та розрахунків за угодами щодо цінних паперів.

Клірингові установи - це організації, які отримують, звіряють та поновлюють поточну інформацію, готують бухгалтерські та облікові документи, необхідні для виконання угод щодо цінних паперів, визначають взаємні зобов'язання, що передбачає взаємозалік, забезпечують та гарантують розрахунки за угодами щодо цінних паперів.

Взаєморозрахунки за угодами щодо цінних паперів здійснюються на підставі розрахункових документів, наданих сторонами відповідно до договорів, що передбачають перехід права власності на цінні папери, або інформації наданої фондовими біржами та організаційно оформленим позабіржовим ринком.

Правила та операційні стандарти клірингу та розрахунків за угодами щодо цінних паперів затверджуються НКЦПФР за погодженням із НБУ та Міністерством фінансів України.

Реєстратори власників цінних паперів - організації, які проводять перелік за станом на певну дату власників іменних цінних паперів, належних їм іменних цінних паперів, що є складовою системи реєстру та дає змогу ідентифікувати цих власників, кількість, номінальну вартість та вид належних їм іменних цінних паперів.

Органи державної влади, центри сертифікатних аукціонів і їх правонаступники не можуть вести реєстри і бути засновниками реєстраторів. Частка емітента цінних паперів у статутному фонді реєстратора не може перевищувати десяти відсотків. Емітент може вести власний реєстр самостійно, якщо кількість власників цінних паперів не перевищує кількості, визначеної НКЦПФР.

Учасники ринку цінних паперів можуть об'єднуватися в саморегульвні організації. Саморегульвна організація повинна об'єднувати не менше ніж 25% кількості професійних учасників ринку цінних паперів, які здійснюють певний вид (види) професійної діяльності, за винятком саморегульвних організацій організаторів торгівлі та установ, що здійснюють розрахунково-клірингову діяльність.

Основними завданнями саморегульвних організацій є:

- встановлення правил, стандартів та вимог до здійсненім діяльності з цінних паперів, норм та правил поведінки, вимог до професійної кваліфікації фахівців - членів саморегульвних організацій та здійснення контролю за їх дотриманням членами організації;
- сприяння умовам здійснення підприємницької діяльності членами саморегульвної організації;
- розробка та впровадження заходів щодо захисту прав членів саморегульвної організації, розгляд скарг клієнтів - членів саморегульвних організацій, які входять до їх складу, щодо порушення професійними учасниками ринку цінних паперів вимог чинного законодавства;
- впровадження ефективних механізмів розв'язання спорів між членами саморегульвної організації та між членами саморегульвної організації та їх клієнтами;
- ініціювання вдосконалення нормативної та законодавчої бази ринку цінних паперів;
- представництво інтересів членів саморегульвної організації та інших учасників ринку цінних паперів в органах державної влади, судах, інших організаціях з метою захисту їх інтересів [6].

Керівні посадові особи професійних учасників ринку цінних паперів, їх філій, яким надані повноваження щодо здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів, визначені рішенням НКЦПФР № 1464 «Положення про сертифікацію фахівців з питань фондового ринку» [7], а також фахівці торговця цінними паперами (його філій), які безпосередньо виконують операції з цінними паперами [8].

Отже, учасники ринку цінних паперів — юридичні й фізичні особи, які здійснюють професійну і допоміжну діяльність на цьому ринку. В літературі описано різні класифікації учасників ринку цінних паперів. Професійні учасники ринку цінних паперів виконують допоміжні функції. Вони виступають посередниками між продавцями і покупцями.

Література:

1. Конспект лекцій з нормативної дисципліни: портфельне інвестування «Кримський гуманітарний університет» інститут економіки і управління [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://studopedia.ru/13_165152_finansovi-investitsii-ta-ih-klasifikatsiya.html.
2. Учасники ринку цінних паперів: функції, види, особливості. Професійні учасники ринку цінних паперів [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://poradu.pp.ua/nauka/23917-uchasniki-rinku-cnnih-paperv.html](http://poradu.pp.ua/nauka/23917-uchasniki-rinku-cnnih-paperv-funkciyi-vidi-osoblivost-profesyn-uchasniki-rinku-cnnih-paperv.html).
3. Професійні учасники ринку цінних паперів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.creditsvit.com.ua/profesijni-uchasniki-rinku-cinnih-paperv/>.
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Т.В. Майорова. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 376 с.
5. Докієнко Л.М. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник / Л.М. Докієнко, В.В. Клименко, Л.М. Акімова. - К.: Академвидав, 2011. - 408 с.
6. Положення про сертифікацію фахівців з питань фондового ринку: Рішення НКЦПФР від 13.08.2013 р. № 1464 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1572-13>.
7. Посполітак В. Учасники ринку цінних паперів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?Id=1548>.

Smirnova E.A.

Candidate of economic sciences, Associate Professor

Nikonova V.V.

Undergraduate 2nd year

Crimean Federal University V.I. Vernadsky

Institute of Economics and Management, Russia

INSURANCE CULTURE OF THE POPULATION AS LEVERAGE FOR THE DEVELOPMENT OF MECHANISMS OF INSURANCE PROTECTION

Смирнова Е.А.

к.э.н., доцент

Никонова В.В.

магистрант 2 курса

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Институт экономики и управления

СТРАХОВАЯ КУЛЬТУРА НАСЕЛЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ РЫЧАГОВ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ

The article considers the reasons for the low insurance culture of the population, the relationship between the level of insurance culture and the degree of development of the economy of the country, proposed a set of measures aimed at development of mechanisms of insurance protection.

Keywords: *insurance, insurance product and service, insurance culture*

В статье рассмотрены причины низкой страховой культуры населения, установлена взаимосвязь между уровнем страховой культуры и степенью развития экономики государства, предложен комплекс мер, направленных на развитие механизмов страховой защиты населения.

Ключевые слова: *страхование, страховой продукт и услуга, страховая культура,*

В настоящее время страхование является неотъемлемой частью общественной жизни современного гражданина, поскольку каждый из нас предпочитает защитить себя: от возможных негативных последствий трудовой деятельности и природного воздействия, а также свести к минимуму различного рода неопределенности.

Говоря о российском рынке страхования, следует отметить, что он является полноценным звеном финансовой системы государства, в связи с чем, уровень его развития оказывает существенное влияние на экономику в целом, и, соответственно, наоборот. Учитывая данный факт, по мнению ряда экспертов в области страхования, начиная с 2012

года, наблюдается замедление развития страхового рынка Российской Федерации, основной причиной которого является не что иное, как торможение экономики.

Однако существует и ряд других преград, препятствующих развитию рынка страховых услуг и требующих особого внимания. К одной из таких проблем относится низкий уровень страховой культуры, который, наряду с ухудшением экономического и социального состояния граждан и увеличением количества незащищенного населения, приводит к отсутствию конечного результата применения механизмов страховой защиты.

Учитывая вышеизложенное, актуальность данной темы обусловлена необходимостью поиска путей решения вышеуказанных проблем.

Целью написания работы является выявление причин низкой страховой культуры и механизмов их нейтрализации.

Акцентируя внимание на страховой культуре необходимо отметить, что, прежде всего, это понимание сути, основных принципов, процедур финансовых механизмов страхования, осознание необходимости их применения, а также способность человека принимать правильные решения в отношении продуктов и услуг страхования, умение грамотно планировать и осуществлять страховые накопления.

Стоит отметить, что страховая культура должна рассматриваться не только с позиции страхователя, но и с позиции страховщика, а также страховых посредников. В настоящее время баланс между этими тремя сторонами не достигнут, поскольку каждый преследует только личные интересы.

Так, страховщики жалуются на невнимательное изучение страхователями условий страхования, что является причиной претензий к страховым компаниям и возникновения различного рода конфликтов. Страхователи, в свою очередь, в качестве аргумента приводят низкую надежность страховых компаний, отсутствие должного обслуживания клиентов. Они недовольны, как минимум, тремя действиями страховщиков: сроками выплат, полнотой выплат и присутствием бюрократизации. Что же касается страховых посредников, то в данном аспекте наблюдается некая безответственность, где чаще всего они выступают только в роли продавца, а не продавца-консультанта, что в дальнейшем также приводит к снижению доверия страхователя к страховщикам.

Среди основных причин низкой страховой культуры в России можно выделить следующие:

1. Психологические – низкий уровень доверия к страховщикам. Отсутствие культуры в данном случае заключается в том, что клиенты не спешат расставаться со своими деньгами только потому, что получают взамен некие гарантии безопасности в будущем.

2. Политическая и экономическая нестабильность в стране – вследствие снижения уровня благосостояния населения и ухудшения экономической и политической обстановки большинство граждан предпочитает заботиться о настоящем, считая нецелесообразным забегать вперед. К тому же, ввиду недостаточности средств, некоторые с трудом обеспечивают даже свои сегодняшние потребности.

3. Этика страхования – взаимоотношения между страховщиками и страхователями в процессе заключения сделки. Отсутствие культуры сводится к недоверию населения страховщикам при возникновении страхового случая, то есть когда приходит время справедливо и честно решить вопрос о выплате или невыплате страхового возмещения и определении его размера.

4. Исторически сложившаяся ориентированность населения на социальную и иную помощь со стороны государства.

5. Страхование, прежде всего, является способом обеспечения экономической, а не физической безопасности, которая в настоящее время является более значимой для человека.

6. Низкий уровень развития добровольного страхования – основного показателя степени становления культуры страхования. В настоящее время преобладают обязательные виды страхования, утвержденные на законодательном уровне.

Указанные причины можно рассматривать двояко, например, недостаточный уровень страховой культуры не всегда сопоставим с низким уровнем доходов населения. Отсутствие денежных средств может стать лишь толчком к снижению спроса на отдельные страховые продукты или услуги. В связи с этим, все вышеперечисленное нельзя назвать утверждением, данные факты могут и частично влиять на уровень страховой культуры, а могут и вовсе не влиять, но пренебрегать ими не стоит. Для определения степени влияния рассмотренных причин на предмет изучения целесообразно периодически проводить различного рода социальные опросы населения.

Не стоит забывать и о менталитете русского народа, который привык решать проблемы, так сказать, по мере их поступления, не задумываясь о возможных последствиях.

Отсюда следует, что на сегодняшний день развитие страховой культуры населения должно быть приоритетным для страховых компаний. В связи с этим предлагается принять следующие мероприятия:

- информировать граждан о состоянии рынка страховых услуг, в том числе через сеть Интернет;

- обеспечить доступность для всех граждан определенной информации на официальных сайтах страховщиков;

- унифицировать подходы к определению и оценке причиненного страхователю ущерба;

- усовершенствовать механизм досудебного урегулирования споров;

- пропагандировать преимущества использования тех или иных страховых продуктов и др.;

- вести активную политику работы с клиентами, чаще применять на практике правила корпоративного поведения, учитывать индивидуальность и желания каждого потребителя страховых услуг;

- своевременно, честно и в полном объеме выполнять свои обязательства по предоставлению страховых выплат клиентам при наступлении страхового случая;

- стандартизировать отдельные элементы страхования и др.

Как уже было отмечено выше, данными правилами целесообразно воспользоваться страховщикам. Относительно двух других сторон, страхователей и посредников, то для повышения культуры данной категории участников страхового процесса можно предложить следующее.

Страхователям - изучать специальную литературу и мнения экспертов; через сеть Интернет знакомиться с рейтингами, которые являются одним из объективных факторов определения надежности и стабильности страховой компании; помнить, что недоверие к финансово-кредитным институтам приводит к отсутствию желания интересоваться подобными темами и таким образом понижается финансовая грамотность населения. В связи с этим следует отказаться от исторически сложившегося мнения о том, что никому в этом мире доверять нельзя.

Посредникам, в частности брокерам, которые являются независимыми по отношению к страховщику и страхователю, и, следовательно, менее заинтересованными в повышении страховой культуры - ставить своей целью не только получение прибыли, но и усовершенствование принципов общения с клиентами, ведь там, где хорошее обслуживание всегда хочется вернуться.

Еще одним немаловажным участником рынка страхования, выступающим в качестве регулятора страховых отношений, является государство, поскольку именно оно как никто другой заинтересовано в повышении финансовой грамотности населения, которая способствует повышению благосостояния населения и росту экономического потенциала государства.

Так, в Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.07.2013 № 1293 – р., особое внимание уделяется и теме популяризации страхования, повышения

страхової культури. В частині, підвищення заінтересованості населення к страхової сфері і зниження недовіри к страховикам передбачається досягнути при допомозі проведення просвітительської і роз'яснительної роботи серед населення, організації освітальних програм, інформирования населення о нелегитимній діяльності, випуска спеціалізованих друкованих видань і т.д. Функції популяризації страхового бізнесу пропонується возложити, наряду с органами державної влади, на Федеральну службу страхового нагляду.

Таким образом, низкий уровень страховой культуры в его широком смысле значительно ограничивает использование и развитие механизмов страховой защиты. В основном данная ситуация объясняется особенностями рыночной экономики нашей страны. Использование на практике перечисленных методов, конечно, даст свой положительный результат, но этого недостаточно. Вклад в решение существующей проблемы должен внести каждый участник страхового процесса, задав себе и ответив на один единственный вопрос: «А какой уровень моей страховой культуры?».

Lubov M. Titarenko

PhD, Associate Prof.

Olga V. Marchyshynets

PhD, Associate Prof.

Andriy V. Pluzhnyk

Poltava national Yu. Kondratyuk technical university, Ukraine

MONETARY INSTRUMENTS OF NATIONAL SECURITY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Титаренко Л.М.

кандидат економічних наук, Доцент

Марчишинець О.В.

кандидат економічних наук, доцент

Плужник А.В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

МОНЕТАРНІ ВАЖЕЛІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

The purpose of this article is examining the risks strengthening the economic development of Ukraine in the context of globalization. This article established the influence monetary levers on the formation of national security.

The question of substantial weight is coordination of the various components of economic policy. Found that the success of monetary policy monetary instruments primarily depends on the coordination of fiscal policy.

Key words: *globalization, monetary policy, national economy, national security, economic security.*

Мета даної статті розглядання посилення ризиків економічного розвитку України в умовах глобалізації. В цій статті встановлено вплив монетарних важелів на формування національної безпеки держави.

Розглянуто питання істотної ваги - узгодження різних складових економічної політики держави. Встановлено, що успішність грошово-кредитної політики монетарних важелів передусім залежить від її координації з фіскальною політикою.

Ключові слова: *глобалізація, монетарна політика, національна економіка, національна безпека, економічна безпека.*

Наразі глобалізація економічного розвитку розглядається як інтернаціоналізація виробництва і капіталу, інтеграція економіки, підвищення впливу національних економік, зростання міри взаємозалежності ділової кон'юнктури в різних країнах. В цих умовах посилюються системні ризики економіки України, що актуалізують питання національної безпеки і потребують пильної уваги та консолідованої позиції всіх гілок державної влади. Економічна безпека є одним з ключових компонентів системи національної безпеки, яка сприяє збереженню стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері. [1, ст. 7].

Монетарна політика це основна складова економічної політики держави, система законодавчих і нормативних актів, сукупність монетарних інструментів, інститутів та заходів державної влади, які повинні ефективно формувати та використовувати фінансові ресурси, регулювати фінансово-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до стратегічних і тактичних цілей державної економічної політики, підтримувати баланс між внутрішніми і зовнішніми її інтересами, зміцнювати геополітичні позиції країни, забезпечувати соціально-економічну безпеку держави. Україна у використанні монетарних інструментів, і особливо ефективності функціонування фінансових інститутів для здійснення монетарної політики, ще значно відстає від світових стандартів у цій галузі.

Так основними реальними та потенційними загрозами національній безпеці України, стабільності в суспільстві є: нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, в тому числі фінансової політики держави; відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; зростання кредитних ризиків [1, ст. 7].

Національна економіка України з 2014 року перебуває в стані критичного загострення системних ризиків, де поєдналися валютна, банківська та економічна кризи. До системних проблем монетарного, валютного і банківського регулювання додалися форс-мажорні фактори російської воєнної агресії, несприятлива зовнішня кон'юнктура, що разом призвели до критичних кризових наслідків. Різка та тривала девальвація національної валюти, яка спровокувала вибухове зростання диспропорцій балансів банків, їхню декапіталізацію та вихід валютних і кредитних ризиків за критичні межі, прискорила відтік депозитів із банківської системи та призвела до розгортання девальваційно-інфляційної спіралі. Річна інфляція у 2015 року сягнула 40,25,4%, а падіння ВВП у першому кварталі – 17,6%. В 2016 Україна займає 10 місце за рівнем інфляції в світі [2].

Експерти доводять, що відмова Національного банку України від утримання фіксованого рівня валютного курсу була здійснена без належних системних заходів щодо переходу до монетарної політики, яка відповідає такому валютному режиму. В таких умовах адекватна операційна зміна монетарної політики і дотримання принципів ринкового курсоутворення могла б сприяти нормальному функціонуванню офіційного валютного ринку, позитивному впливу відсоткових ставок на економіку, прийнятному рівню девальвації та подальшому утриманню стійкої динаміки курсу. Але неефективні грошово-кредитні важелі призвели до глибокої валютної кризи, що за ланцюговою реакцією спровокувала системну банківську кризу, розкручування девальваційно-інфляційної спіралі й надзвичайне зниження рівня життя українських громадян. Неефективна монетарна політика підсилює системні ризики для монетарної сфери, фінансового та реального секторів економіки та знижує безпеку національної економіки.

Аналітики відмічають, що національна банківська система зазнала значних втрат: з початку 2014 року до кінця травня 2015 року обсяг депозитів у національній валюті скоротився на 74,2 млрд. грн. (18%), в іноземній – на 14,8 млрд. дол. (48%); водночас залишки за кредитами в гривні зменшилися на 97,7 млрд. грн. (16%), в іноземній валюті – на 11,2 млрд. дол. (29%). Понад 50 банків визнано неплатоспроможними, значна кількість із яких (40 на 26.06.2015 р.) перебуває у процесі ліквідації [3]. Це створило надзвичайні проблеми для банків, їхніх клієнтів, державних фінансів та реального сектору економіки. Але, як зауважують науковці, відмінність банківської кризи 2014–2015 від попередньої 2008–2009 полягає у значно нижчому рівні так званого ефекту «збирання вершків», коли клієнти масово переходять з вітчизняних приватних банків у фінансові установи з державним та іноземним капіталом. Тоді тенденція до приросту вкладів спостерігалася лише у декількох банків з іноземним капіталом [4, с.120].

В результаті зростання ризиків гіперінфляції та демонетизації економіки, розгортання системної банківської кризи й зменшення кредитування реального сектору, завдання подолання стагфляції, забезпечення стабільного функціонування банківської системи й економічного зростання стають завданнями рівня національної безпеки. В цій ситуації консолідація банківського ринку у формі злиття банків в Україні може стати альтернативою банкрутствам,

що принесе позитивний ефект для національної економіки. Такі процеси дадуть можливість банкам-учасникам досягти багатьох індивідуальних цілей на шляху до підвищення ефективності й фінансової стійкості. Згідно з теорією синергії, яка ґрунтується на припущенні, що менеджери діють в інтересах акціонерів, основним мотивом для злиття може стати отримання синергетичних ефектів.

В умовах глобалізації підтримка інвестиційно-інноваційного зростання економіки має для України стратегічне значення, адже не впоравшись із даним завданням, вона не зможе увійти до когорти сучасних цивілізованих країн. І це має враховуватися у грошово-кредитній політиці при кредитуванні інноваційних проектів. Проте в Україні останнім часом існує суперечність між орієнтирами розвитку банківсько-фінансового і реального секторів економіки. Нині структура банківських кредитів за галузями та термінами не відповідає потребам модернізаційних процесів – переважна частка кредитів (понад 70 %) спрямована у поточну діяльність, і за останні три роки структура інвестицій практично не змінилася. Найбільша частка кредитів зосереджена в переробній промисловості та торгівлі. Незадовільна з погляду фінансового забезпечення активізації модернізаційних процесів структура банківських кредитів в Україні актуалізує завдання розробки стимулюючих заходів щодо надання кредитів на цілі модернізації промисловості і оновлення основного капіталу.

Для сприяння інвестиційних надходжень в реальний сектор українські банки не пристосовані ні структурно, ні функціонально, внаслідок чого їхній вплив на формування матеріально-технічної бази економіки вкрай обмежений. Про це свідчать відсутність в Україні спеціалізованих інвестиційних банків, відмова від створення національного банку реконструкції і розвитку з широкими повноваженнями щодо організації фінансування інвестиційних потреб економіки, випереджальне зростання обсягів банківських кредитів у сфері особистого споживання та торгівлі порівняно зі сферою виробництва, незначні обсяги довгострокових депозитних ресурсів із поступовим зменшенням їхніх розмірів та частки в ресурсній базі банків. Це стримує розвиток довгострокового кредитування інвестиційних потреб виробничих підприємств. Частка банківських кредитів не фінансовим корпораціям на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості скоротилася в 2015 році до 1,9% [3].

Тобто в Україні намітилася тенденція до зменшення частки кредитів в інвестиційну діяльність в загальній сумі кредитів, наданих комерційними банками. Це свідчить про скорочення можливостей банківської системи фінансувати заходи структурної перебудови вітчизняної економіки, що не відповідає стратегічному завданню її модернізації. Держава використовує банки не для реалізації програм модернізації структури промисловості України та стимулювання інвестиційного процесу, а для продажу їм цінних паперів, що випускаються для фінансування потреб бюджету. Перетікання коштів у державний сектор економіки та використання їх для обслуговування державних боргів звужує фінансові можливості реалізації структурних зрушень.

Наразі структура банківського ринку України далека від оптимальної з огляду на рівень виконання ключової функції – ефективного перерозподілу грошових коштів у рамках кредитного процесу. Низькі обсяги капіталу більшості банків, висока частка кредитування пов'язаних осіб, падіння обсягів депозитної бази внаслідок зниження довіри населення до потенційно неплатоспроможних банків – це ті проблеми, подолання яких потребує зокрема і певної оптимізації структурних характеристик банківського ринку [5, с.32].

Тому сучасний стан економіки вимагає від уряду і Національного банку України зосередження на головних проблемах, що найбільше стримують реформи і водночас мають найбільші шанси на реалізацію. Так основними орієнтирами структурної модернізації економіки України є усунення накопичених структурних диспропорцій; цілеспрямоване формування майбутніх структурних характеристик економічної й фінансової систем на основі врахування майбутніх ризиків і тенденцій розвитку; формування захисних і стабілізаційних антициклічних механізмів та дієвих важелів управління економічною системою.

Нагальною потребою також є здійснення регулярного моніторингу концентрації банківської системи та динаміки ринкової структури в розрізі ключових банківських продуктів з метою коригування жорсткості превентивних антимонопольних заходів залежно від рівня концентрації. Моніторинг актуальних значень концентрації порівняно з історичною динамікою є необхідною умовою для розуміння тенденцій розвитку банківського сектору [5, с. 31].

У цілому, забезпечення національної безпеки в умовах глобалізації потребує ефективної співпраці Національного банку України та уряду по впровадженню комплексу узгоджених результативних заходів, спрямованих на запобігання розгортанню кризових явищ та упередження розбалансування внутрішніх грошових, валютних і фінансових ринків. Грошово-кредитна політика повинна бути спрямована на підвищення загальної ліквідності банків і розширення доступу до кредитних ресурсів, що забезпечувати економіку необхідним грошовим оборотом через монетарні важелі.

Запроваджуючи монетарні важелі, слід враховувати специфіку взаємозв'язку макроекономічних і монетарних параметрів, притаманну економіці на даному етапі її розвитку, враховувати що розвиток економіки органічно пов'язаний із певним рівнем інфляції. Постійно поєднувати підтримання динамічного розвитку і структурної перебудови економіки з підвищенням життєвого рівня та зайнятості населення. Особливої уваги потребує утворення достатньої наукової бази для вироблення і проведення монетарної політики, оволодіння всіма досягненнями світової науки і практики в монетарній сфері, здійснення підготовки наукових кадрів, здатних провадити власні монетарні дослідження, що адекватні умовам економічного розвитку України. Монетарна стратегія має сприяти підвищенню рівня довіри до національної грошової одиниці, інститутів її забезпечення, створити умови для довгострокової стабільності та національної безпеки держави.

Література:

1. Закон України «Про основи національної безпеки» .[Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15> .
2. Рівень інфляції в Україні в 2016 році.[Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.statbureau.org/ru/ukraine/inflation>.
3. Сучасні виклики та економічна безпека. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/4842/>.
4. Корнилюк Р.В. Банківська паніка в Україні: причини, динаміка, наслідки /Р.В. Корнилюк //Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного університету імені Юрія Кондратюка. –2015. – № 4(53). – 116-123.
5. Концентрація банківської системи України: міфи та факти / В. Рашкован, Р. Корнилюк // Вісник Національного банку України. — 2015. — № 234. — с. 6-38.
6. Бюлетень Національного банку України (архів) [Електронний ресурс] /
7. Офіційний сайт Національного банку України. –Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

Chynchyk A.A.

Postgraduate

Kharkiv State Automobile and Highway University, Ukraine

TRANSFORMATION THEORY RESEARCH TAX AND ITS IMPORTANCE FOR SOLVING PROBLEMS OF MODERN FISCAL

Чинчик А.А.

здобувач

Харківський державний автомобільно-дорожній університет, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРІЇ ПОДАТКУ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

The essence of the tax provision in fiscal functions of the state to promote economic development and social welfare. Deals with the historical sources which summarizes the tax treatment values and their role in ensuring the efficiency of the financial mechanisms of economic policy.

Keywords: *tax, tax policy, economic policy, national economy, financial science*

Розкрито сутність податків у фінансовому забезпеченні функцій держави щодо сприяння економічному розвитку та суспільному добробуту.

Висвітлено історичні джерела в яких узагальнено трактування значення податків та їх роль в забезпеченні ефективності фінансових механізмів економічної політики держави.

Ключові слова: податок, податкова політика, економічна політика, національна економіка, фінансова наука

Вступ та постановка проблеми. Податки є фундаментом цілісності національної економіки, вони становлять важливий ресурс і містять систему важелів і інструментів управління економічним розвитком. Разом з тим, проблематика змісту, структури, закономірностей і тенденцій розвитку оподаткування; чинників, що впливають на визначення пріоритетів, напрямів і механізмів урядової податкової політики; взаємодії та ефективності податкових інститутів є однією з найбільш актуальних і перебуває в центрі наукових досліджень всіх часів. Відтак, завдання формування ефективних податкових механізмів економічної політики належить до таких, що потребує постійної роботи з удосконалення засадничих підходів, забезпечення інституційних умов, вивчення національного та світового практичного досвіду. Суттєве значення має опрацювання теоретико-методологічної бази та історико-економічних аспектів розвитку податкового права, податкової політики держави та фінансово-економічного управління загалом. Ці складові є сегментами дослідження фінансового господарства і становлять цілісну фінансову систему країни. Вони хоч і розвиваються згідно із загальними фінансово-економічними законами, однак кожний із них має свої, тільки йому властиві риси [1, с. 46].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Наукове осмислення економічної сутності та значення податку були здійснені у XV–XVI ст. меркантилістами (Ж. Боден). У XVII ст. англійські філософи й економісти Т. Гоббс, Д. Локк і В. Петті поклали початок розробленню загальної теорії податків. XVIII ст. – час, коли фінансова наука отримала від А. Сміта політико-економічний фундамент, на якому постало вчення про державні фінанси. Особлива заслуга належить німецьким камералістам XVIII ст., які заклали теоретичні основи фінансової науки як теорії управління державними фінансами. Упродовж XIX – на початку XX ст. зрілість фінансової науки оприявнюється через надання конструктивних рекомендацій щодо перетворення фіскальних відносин на струнку й цілісну бюджетно-податкову систему, що були використані в концепціях і проектах фінансових реформ та їхній подальшій реалізації. Значні здобутки фінансової науки та наукового обґрунтування фінансової політики держави у XIX ст. пов'язані з іменами К. Рау, А. Вагнера, Л. Штейна, К. Еєберга (Німеччина), Ж. Сісмонді (Швейцарія), Е. Сакса (Австрія), Л. Косса, Ф. Нітті, М. Панталеоне (Італія), А. Маршалла (Англія), П. Леруа-Больє (Франція), Э. Селігмана (США) та ін. видатних вчених. У їхніх працях чільне місце займали положення щодо впливу держави та її фінансів на стан господарства, розвиток виробництва і торгівлі, рівень народного добробуту.

Розроблення теоретичних основ оподаткування, бюджету, державного кредиту і витрат, обґрунтування фінансових заходів держави як засобу модернізації економіки, забезпечення національної конкурентоспроможності та перспективи, становлять важливий напрям в історії української економічної думки, що має значний евристичний потенціал у контексті сучасних стратегічних викликів економіці та суспільству України. Питання підвищення ефективності фінансово-економічної політики держави не можуть бути вирішені без наукового осмислення генези наукових поглядів на державні фінанси [2, с. 43–48]. Розроблення теоретичного обґрунтування фінансової політики держави у вітчизняній економічній думці пов'язане з іменами М. Алексеєнка, М. Балудянського, М. Бунге, І. Вернадського, К. Воблого, С. Десницького, С. Іловайського, В. Каразіна, П. Кованька, Й. Кулішера, П. Мігуліна, В. Незабитовського, І. Патлаєвського, Ф. Прокоповича, Г. Сидоренка, І. Тарасова, М. Туган-Барановського, І. Янжула, Л. Яснопольського та інших українських учених.

Серед дослідників цієї проблематики останніх років, доречно виділити: С.Голубку, В.Небрат, В. Фещенко, П.Леоненка, Н.Супрун, П. Юхименка та ін.

Результати дослідження. На основі визнання суспільної ролі державних витрат А. Сміт обґрунтував доцільність загального оподаткування та визначив, що ефективна податкова система має відповідати вимогам співвимірності доходів і податків, визначеності, зручності та дешевизни оподаткування [3, с. 505–506]. Заклавши методологічні основи політичної економії, класична школа тим самим здійснила величезний вплив і на розвиток фінансової науки, незважаючи на те, що вона, за висловом відомого українського вченого-фінансиста С. Іловайського, «загальмувала процес відособлення останньої в самостійну наукову дисципліну, внаслідок чого до останнього часу в англійській і французькій літературі фінанси були додатком до політичної економії, а не самостійним предметом вивчення, галуззю лише спеціального застосування економічних теорій» [4, с. 33]. Крім того в межах класичної політекономії практично не розглядалися питання зовнішніх чинників оптимізації фінансової системи, взаємозв'язок політичних, економічних і соціальних аспектів діяльності держави.

Дещо інше спрямування та характер мали дослідження представників німецької фінансової думки, які безпосередньо займалися розробленням вчення про державне управління. Упродовж XVII–XVIII ст. у працях основоположників камералістики Л. Секендорфа, Ф. Юсті, Х. Вольфа та Й. Зонненфельса було закладено підґрунтя розвитку фінансової науки як теорії організації та управління фінансами. Зокрема, ключове значення мало положення, що примусовий характер є найбільш характерною рисою державного господарства, відповідно господарства політичних союзів, у тому числі – держави, отримали в німецькій економічній літературі визначення примусово-колективних господарств. Так звана пізня камералістика включала вчення про поліцію (управління державним майном) та фінанси (управління казною, доходами і витратами держави). У цей період у фінансовій літературі остаточно утвердилася думка, що фінанси є вираженням політичних відносин, а дослідження фінансової сфери у будь-який історичний період тісно пов'язані з особливостями суспільного устрою та економічною політикою, яку проводить держава.

У працях Г. Шмоллера, М. Вебера, К. Дитцеля, Л. Штейна було аргументовано положення про те, що ефективно вирішити проблему нагромадження капіталу може лише держава, зосереджуючи певну частку річного доходу в державному бюджеті й інвестуючи в ті галузі господарства, які визначають економічне зростання країни; державні субсидії та інша підтримка експорту товарів, послуг і капіталу становлять необхідний елемент державної фінансової політики [5, с. 187]. Основоположник теорії державного соціалізму, провідний представник нової історичної школи Німеччини Г. Шмоллер зазначав, що йдеться не про виправдання державного втручання, а про те, що воно є єдиною умовою ефективного управління економікою та забезпечення розвитку господарства. Таким чином ідея державного регулювання, в тому числі фінансовими засобами, з метою сприяння господарському розвитку була обґрунтована в останній третині XIX ст. і стала одним із векторів подальшого розвитку фінансової науки.

Упродовж періоду ринкових реформ другої половини XIX ст. погляди вітчизняних учених пройшли певну еволюцію під впливом розвитку нових течій та напрямів політичної економії та динамічної зміни самих форм господарства. У трактуванні відмінностей державного господарства від приватного, народного і суспільного господарств виявився вплив німецької школи на розвиток вітчизняної фінансової думки. Провідні українські та російські вчені до особливостей державного господарства, перш за все, зараховували його публічний характер, що визначав орієнтацію на досягнення добробуту всього суспільства, тоді як власник приватного господарства прагне особистої вигоди. Що ж до особливих властивостей держави, які виражаються у суверенітеті, довговічності та корпоративному характері, то, як зауважив відомий український вчений-фінансист І. Тарасов, «вони обумовлюють примусовий характер державного господарства і надають можливість державі черпати свої засоби з таких джерел і в такій формі, які неможливі у приватному господарстві: держава примушує громадян відбувати повинності, вносити податі; вона здійснює примусові позики; вимагає сплати мита, рівень якого не відповідає цінності

наданих послуг і т.п.» [6, с. 2–3]. Цим положенням декларується безсумнівна підпорядкованість держави інтересам суспільства, досягненню спільного блага, забезпеченню оптимальних умов для досягнення народного добробуту і економічного розвитку, що цілком суголосне традиції української суспільної думки доби Просвітництва.

Концептуалізуючи розмежування державного та народного господарства та фінансових аспектів їх функціонування, наука підійшла до розгляду власне фінансового господарства як особливого роду діяльності. Як вказував С. Іловайський, публічні союзи, зокрема держава, для виконання всіх своїх функцій і завдань потребують матеріальних засобів, залучення і витрачання яких стає для них окремою задачею та вимагає додаткових коштів у якості спеціальних видатків по стягненню необхідних фінансових ресурсів [4, с. 3]. Таким чином було сформульовано зміст поняття «фінансове господарство», яке, на відміну від економічної діяльності держави, означає сукупність явищ, які відносяться до планомірної організованої діяльності, щодо одержання і витрачання господарських благ, необхідних для виконання всіх завдань примусових публічних союзів.

У фінансових відносинах виявляється суперечність інтересів, яка може бути врегульована правом. Українські вчені наголошували на тісному взаємозв'язку фінансового права та фінансової науки, хоча трактували їхнє співвідношення по-різному. Так, І. Патлаєвський розумів фінансове право як галузь, що виокремилася з фінансової науки й увібрала в себе частину її положень. Згідно його трактування, фінансове право – «це практичне, більш-менш вдале застосування позитивної науки фінансів до умов даної держави, якому надано форми закону. Відповідно, фінансове право можна розглядати як науку про державне господарство конкретної країни» [7, с. 19]. Таким чином, учений трактував взаємозв'язок теорії фінансів і законодавчих норм, які регулюють фіскальні відносини, як співвідношення змісту і форми.

Підсумовуючи полеміку щодо співвідношення фінансового права і фінансової теорії, С. Іловайський писав: «Всі дії органів публічних союзів і окремих їх членів в галузі фінансів і всі відносини, що виникають між ними на ґрунті одержання та витрат матеріальних коштів, отримують характер правових дій і правових відносин. Таким чином фінанси примусового союзу дані в його фінансовому праві, тобто в сукупності норм, які регулюють його фінансове господарство» [4, с. 13]. В економіко-юридичній літературі на межі XIX–XX ст. було визначено такі складові елементи системи фінансово-правових відносин: державні доходи (сутність, склад, порядок формування, повноваження державних органів щодо стягнення податків, права приватних осіб; взаємовідносини між податковими органами держави і підданими); державні видатки (склад, головні напрями використання грошових засобів, права державних органів щодо використання державних грошових ресурсів); бюджет, тобто досягнення пропорційності між доходами і видатками; фінансове управління (структура органів фінансового управління – адміністрація, контроль, рахівництво); місцеве фінансове управління, тобто діяльність органів місцевого самоврядування в галузі фінансів, їх права щодо збору та використання матеріальних засобів [7, с. 22].

Висновки. Ключовим напрямом розвитку теорії державних фінансів в українській економічній думці періоду ринкової трансформації вітчизняного господарства, зміни економічної ролі держави та утвердження ліберально-демократичних поглядів на суспільний прогрес стало розроблення теорії оподаткування. Вирішення сучасних проблем державних фінансів мають спиратися на вироблені фінансовою наукою та підтвержені практикою пріоритети і принципи формування ефективних фінансових механізмів економічної політики та світового досвіду.

Література:

1. Голубка С.М. Інституціоналізація фінансового господарства України (історична ретроспектива): Монографія /С.М. Голубка. – К.: ДНУ «Акад. фін. Управління», 2013. – 453 с.
2. Небрат В.В. Генезис финансовых институтов как основа рыночных преобразований / Небрат В.В. // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Випуск 37–2. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – С. 43–48.

5. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй : наукове видання / Адам Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с. – (Серія «Філософські першоджерела»).
6. Иловайский С.И. Учебник финансового права. / С.И. Иловайский ; под ред. Н.П. Яснопольского, доп. и обнов. Г.И. Тиктин. – 5-е (посмертн.) изд., перераб. и доп. – Одесса : Е.С. Иловайская, 1912. – 616 с.
7. Небрат В.В. Теоретичні аспекти становлення державних фінансів / В.В. Небрат // Світ фінансів. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – № 1. – С. 185–194.
8. Тарасов И. Очерк науки финансового права. Составлен по лекциям, читанным в Демидовском Юридическом лицее, в 1878–1881 акад. гг. Введение. Общая часть. Особенная часть / И. Тарасов. – Ярославль : Типография Губ. правления, 1883. – 710 с.
9. Патлаевский И.И. Курс науки финансового права / И.И. Патлаевский. – Одесса, 1885. – 412 с.

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Akimova N.S.

Ph.D., Associate Professor

Hovorukha O.O.

Ph.D., Associate Professor

Yevlash T.O.

Ph.D., Associate Professor

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Ukraine

PROCEDURE OF INTERNAL AUDIT BASIC OPERATIONS OF JOINT-STOCK COMPANY

Акімова Н.С.

к.е.н., професор

Говоруха О.О.

к.е.н., доцент

Євлаш Т.О.

к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі, Україна

ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОСНОВНИХ ОПЕРАЦІЙ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

The essence and proved the need for internal audit of joint-stock company, which allows time to detect and prevent fraud and make the necessary adjustments to the company's performance .

Key words: *joint-stock company, internal audit, internal audit department.*

Розглянуто сутність та доведена необхідність проведення внутрішнього аудиту акціонерного товариства, що дозволяє своєчасно виявити та попередити порушення, а також внести необхідні корективи до діяльності товариства.

Ключові слова: *акціонерне товариство, внутрішній аудит, відділ внутрішнього аудиту.*

В ринкових умовах, яким притаманні висока невизначеність і нестабільність зовнішнього середовища, ефективне управління підприємством неможливе без належного контролю.

Правильно організований контроль на підприємстві є гарантією успішної діяльності і останнім часом набуває обов'язкового характеру, а для деяких організаційно-правових форм, зокрема акціонерних товариств, взагалі виступає важливим елементом загальної структури управління, оскільки охоплює всі без винятку об'єкти обліку та діяльність кожного працюючого. Тому його побудова потребує особливої уваги.

Однією з ланок системи управління акціонерним товариством стає внутрішній аудит, як найефективніший засіб контролю підприємства, застосування якого сприяє підвищенню достовірності, оперативності, повноти й аналітичності облікової інформації необхідної для забезпечення ефективного управління підприємством.

Задовольнити зазначені вимоги можливо шляхом створення відокремленого підрозділу підприємства з внутрішнього аудиту як структури, яка не буде входити до системи внутрішнього контролю акціонерного товариства, а навпаки – контролювати її. Крім того, впровадження такої служби дозволяє мінімізувати ризик банкрутства підприємства та підвищити ефективність як обліку так і управління активами товариства з метою стабілізації, збереження та підвищення ефективності роботи підприємства, що в свою чергу є позитивним сигналом для потенційних інвесторів.

Проте, оскільки діяльність аудиторської служби є найскладнішою формою організації контролю на підприємстві, і, як правило, вимагає значних грошових коштів, вважаємо, що для акціонерних товариств альтернативою є створення такого відділу на базі ревізійної комісії, наявність якої регламентована на законодавчому рівні (розділ XIV З.У. Про

акціонерні товариства) та є обов'язковим контролюючим органом підприємства даної форми власності [1].

Але для цього товариство повинно переглянути організаційно-методичні можливості ревізійної комісії, з метою приведення їх до ознак внутрішнього аудиту, що дозволить ревізійній комісії виконувати завдання внутрішнього аудиту [2].

Для приведення організаційно-методичних можливостей ревізійної комісії до ознак внутрішнього аудиту необхідно :

- забезпечити незалежність членів ревізійної комісії від виконавчого органу, що буде гарантією надання об'єктивної інформації про результати оцінки діяльності всіх рівнів управління, а також захисту законних інтересів організації та її власників;
- встановити кваліфікаційні вимоги щодо рівня професіоналізму суб'єктів здійснення контролю;
- розробити методика проведення перевірок, структуру та технологію процесу, використовуючи міжнародний досвід й існуючу нормативну базу.

Щодо останнього, методика проведення внутрішніх аудиторських перевірок чинним законодавством з питань організації внутрішнього контролю та аудиту не визначена, тому нами було розроблено можливий порядок організації та проведення внутрішнього аудиту (рис. 1).

Запропонований порядок складається з 5 стадій (планування, підготовки, виконання, заключна, реалізації) та 8 етапів проведення внутрішнього аудиту:

1. планування перевірок;
2. підготовка до проведення перевірок;
3. накопичення фактів та інформації про об'єкти перевірки;
4. складання плану перевірки;
5. процес перевірки;
6. підготовка попередніх висновків аудитора;
7. Підготовка звіту та рекомендацій;
8. Впровадження рішень, пропозицій за результатами перевірки.



Рис. 1. Порядок організації проведення внутрішнього аудиту

Крім того, даний порядок містить необхідні для його організації джерела інформації та підкріплені нормативними актами, що (використання якого) дозволить управлінню підприємства (Наглядовій раді) налагодити ефективний контроль за окремими структурними підрозділами компанії, виявити резерви виробництва і найбільш перспективні напрямки розвитку підприємства.

Виконання зазначених етапів передбачає: по-перше – для планування та підготовки до проведення перевірки перш за все необхідно зупинитися на завданнях аудиту даної форми власності, що пов'язані з перевіркою:

- дотримання вимог НКЦПФР щодо діяльності акціонерних товариств;
- стабільності величини статутного капіталу, його відповідності розміру, визначеному засновницькими документами;
- дотримання порядку руху статутного капіталу;
- використання резервного капіталу та інших резервів створених відповідно до статутних документів;
- достовірності даних про чистий прибуток підприємства, його розподіл;
- відповідності ринкової вартості цінних паперів рівню визначеному біржею;
- правильності нарахування, оподаткування та виплати дивідендів;
- правильності відображення в обліку основних операцій з цінними паперами акціонерного товариства;
- фінансової звітності та звітності емітентів цінних паперів.

Під час вирішення зазначених завдань аудитор отримує необхідні аудиторські докази за допомогою застосування однієї чи кількох із вказаних нижче процедур та/або прийомів : перевірка, спостереження, опитування та підтвердження, обстеження, зіставлення, запит, підрахунок, інвентаризація, аналітичні процедури. Крім того, у ході проведення внутрішнього аудиту діяльності проводиться аналіз за наступними напрямками: аналіз показників фінансового стану підприємства; визначення розміру чистого обігового капіталу; коефіцієнта фінансової стійкості; коефіцієнтів фінансування; забезпеченості власними оборотними засобами; маневреності та оборотності власного капіталу; обертання кредиторської та дебіторської заборгованості, визначення терміну їх погашення; коефіцієнта оборотності основних засобів; коефіцієнта рентабельності та фінансової стабільності товариства. Тобто, чим більше буде обсяг проаналізованої бухгалтерської інформації, особливо висновків, довідок, тим більш обґрунтованими, виваженими та доцільними будуть внутрішні аудиторські висновки та рекомендації.

Таким чином, запропоновані рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту акціонерного товариства дозволять підприємству та її власникам: налагодити дієвий контроль за всіма структурними підрозділами підприємства, вчасно виявити недоліки роботи системи внутрішнього контролю та розробити заходи для їх усунення та щоб запобігти виникненню в майбутньому, виявити невикористані внутрішні резерви для підвищення ефективності діяльності підприємства, що є необхідною умовою для розвитку й підвищення ефективності бізнесу. Крім того, ефективна діяльність такої служби дозволить товариству значно заощадити на проведенні незалежного аудиту, оскільки вважається, що якщо система внутрішнього контролю досить ефективна, то й ризик наявності помилок є несуттєвим, внаслідок чого значно скорочується обсяг аудиторських процедур, а відповідно, і термін виконання перевірки.

Література:

1. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI : [зі змінами та доповненнями]. – Режим доступу : <<http://zakon.rada.gov.ua/>>.
2. Немченко В. В. Практичний курс внутрішнього аудиту [підручник] / В. В. Немченко, В. П. Хомутенко, А. В. Хомутенко; за ред. В. В. Немченко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : в 2 томах / [редкол. І. І. Нестеренко (координатор проекту) та ін.; пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г.]. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська палата України, 2010. – Т. 1. – 842 с.

BLAKYTA H.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

CONTROL STRATEGIC FINANCIAL MANAGEMENT: PRAXIOLOGICAL ASPECTS

Блакита Г.В.

доктор економічних наук, професор
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

КОНТРОЛЬ В СТРАТЕГІЧНОМУ ФІНАНСОВОМУ УПРАВЛІННІ: ПРАКСЕОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

The article defines praxeological approaches to the building control systems of the trading enterprise realization in financial strategy that is offered for creation the strategic financial controlling. The main orientation subject of control actions and the main indicator of implementation strategy financial results determined. The characteristics of the process main stages and strategic financial controlling realization in trading enterprises are given.

Keywords: *control, financial strategy, controlling*

В статті визначено праксеологічні підходи до побудови системи контролю реалізації фінансової стратегії торговельного підприємства, яку запропоновано здійснювати в системі стратегічного фінансового контролінгу. Визначено його спрямованість за основним об'єктом контрольних дій та головний показник результату імплементації фінансової стратегії. Розглянуто та надано характеристику основних етапів процесу здійснення стратегічного фінансового контролінгу на підприємствах торгівлі.

Ключові слова: *контроль, фінансова стратегія, контролінг*

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки, який пов'язаний із подоланням економічної кризи, вимагає від підприємств реального сектору економіки розробки нових підходів щодо реалізації стратегічних фінансових рішень. Управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності підприємств потребує побудови відповідної системи контролю. Такий контроль є одним з елементів загальної системи контролю реалізації фінансової стратегії підприємства, який завершує відповідний цикл його стратегічного процесу. З огляду на це, контроль імплементації розробленої фінансової стратегії підприємств пропонується здійснювати в системі стратегічного фінансового контролінгу.

Характеристика процесу стратегічного контролінгу розглядається в роботах таких вітчизняних науковців: Бараненко С.П., Бланка І.О., Віханського О.С., Корецького М.Х., Хомякова В.І., а також закордонних: С. Роббінза, М. Коултера, Дж. Хангера та інших. Однак питання побудови цього процесу та особливості його здійснення не достатньо висвітлені в сучасних дослідженнях і потребують окремого розгляду.

Перш за все, при побудові системи контролю за здійсненням стратегічних фінансових рішень слід визначитись з деякими питаннями методологічного характеру.

Одним з таких питань є визначення співвідношення понять «фінансовий контроль» та «стратегічний контроль». Система фінансового контролю на рівні підприємства охоплює всі напрями фінансової його діяльності, всі форми здійснення такого контролю (внутрішній і зовнішній контроль), а також всі види управлінських рішень, що пов'язані із його фінансовим розвитком. Система стратегічного контролю (за визначенням науковців із проблем стратегічного менеджменту) охоплює лише стратегічні управлінські рішення підприємства і тільки такі, що спрямовані на реалізацію конкретних видів його стратегій – корпоративної, функціональних та бізнес-стратегій. Незважаючи на різницю цих понять як за об'єктами контролю, так і за його формами, системи фінансового і стратегічного контролю все більше інтегруються між собою – різні аспекти такої інтеграції розглядаються зокрема, в роботах І.О. Бланка [1, с. 635-645], Р. Гранта [2, с. 224], Д. Джонсона, К. Шоулза і Р. Уїттінгтона [3, с. 631-634], О.О. Терещенко [4, с.407-412].

При побудові системи контролю за здійсненням стратегічних фінансових рішень, слід чітко розмежувати поняття «стратегічний фінансовий контроль» та «стратегічний фінансовий контролінг». На сучасному етапі значна кількість науковців поняття «контроль» і

«контролінг» ототожнюють [4, с. 407; 5, с. 133; 6, с. 199 та ін.]. В процесі розмежування цих понять слід зазначити, що контроль (у будь-якій діяльності) виступає функцією управління, в той час як контролінг – одним із інструментів реалізації цієї функції.

Крім того, контролінг як інструмент підтримує не тільки функцію контролю, а й функцію планування. З нашої точки зору в системі стратегічного менеджменту основна увага має бути приділена саме цьому інструменту імплементації стратегічних фінансових рішень. Такий підхід ми обумовлюємо тим, що стратегічний фінансовий контролінг прямо пов'язаний із конкретною фінансовою стратегією підприємства, є однією з найбільш цілеспрямованих систем здійснення контрольних дій і має більш конкретні форми зворотніх зв'язків із системою прийняття стратегічних фінансових рішень.

Система стратегічного фінансового контролінгу на кожному торговельному підприємстві носить індивідуальний характер. Ця індивідуальність визначається організаційною структурою управління фінансовою діяльністю підприємства, видом його фінансової стратегії, системою сформованих фінансових цілей й розроблених стратегічних цільових показників фінансової діяльності, а також характером передбачуваних стратегічних змін (стратегічного розриву). Крім того, слід зазначити, що ця система на кожному підприємстві має будуватись централізовано («зверху-донизу»).

Важливим методологічним питанням побудови системи стратегічного фінансового контролінгу на підприємствах є чітке визначення його спрямованості за основним об'єктом контрольних дій. Так, одна група науковців вважає, що стратегічний контролінг має бути спрямований на процес реалізації стратегії. Так, Р. Джейкобс зазначає, що він «має прояв у рішеннях про розподіл функцій та обов'язків згідно із стратегічним планом, а потім – у здійсненні поточного управління стратегічним процесом, з метою увіритись в тому, що все відбувається згідно передбаченого сценарію» [7, с. 51]. Інша група науковців вважає, що стратегічний контролінг має бути спрямований виключно на результат стратегічного процесу [5, с. 133; 6, с. 199]. Значна кількість науковців таку спрямованість контролінгу (і стратегічного контролінгу взагалі) визначають у дуже широкому діапазоні: «...зовнішні чинники, покладені в основу довгострокового планування, та внутрішні вузькі місця стратегічного характеру» [4, с. 412]; «забезпечення виживання» [8, с. 387]; «засоби праці, технологія та організація процесів, умови праці» [9, с. 400-401]. Ми вважаємо, що основною спрямованістю стратегічного фінансового контролю має виступати результат реалізації фінансової стратегії підприємства; спрямованість на процес може носити лише допоміжний характер – при використанні окремих складних процесів імплементації цієї стратегії (наприклад, управлінні стратегічними перетвореннями в режимі реального часу).

Нарешті, до методологічних питань побудови системи стратегічного фінансового контролінгу на підприємствах слід віднести і визначення головного показника результату імплементації фінансової стратегії. В сучасній літературі такими показниками науковці визначають: вид стратегії в цілому; систему стратегічних цілей; систему стратегічних цільових показників [5, с. 133; 6, с. 199]. Ми вважаємо, що стратегічний фінансовий контролінг на підприємствах має бути спрямований виключно на реалізацію системи розроблених стратегічних цільових показників фінансового розвитку, що віддзеркалюють як обраний вид фінансової стратегії, так і систему сформованих стратегічних цілей цих підприємств.

З урахуванням розглянутих методологічних підходів побудуємо процес стратегічного фінансового контролінгу на підприємствах. В роботах окремих авторів [1, с. 641; 5, с. 134-136; 6, с. 200 та ін.] пропонується виділяти такі етапи цього процесу у наступній логічній їх послідовності: формування системи стратегічних показників, що контролюються; моніторинг показників, що контролюються; оцінка результатів моніторингу; здійснення (при необхідності) коригування окремих стратегічних рішень. Ці основні етапи безумовно мають бути включені до побудови процесу стратегічного фінансового контролінгу.

В той же час, вважаємо за необхідне включити до цього процесу ще ряд етапів, а саме: ранжування цільових стратегічних показників за рівнем значущості; визначення контрольних

періодів за кожним з таких показників; визначення системи контрольних завдань та їх доведення до виконавців.

Розглянемо більш детально зміст окремих етапів, що входять до складу загального процесу здійснення стратегічного фінансового контролінгу на підприємстві.

Початковим етапом цього процесу є ранжування розробленої системи стратегічних цільових показників, що були визначені в процесі формування фінансової стратегії, за ступенем їх значущості. Критерієм такої значущості виступає відповідний характер стратегічних цілей, за якими ці показники були розроблені.

За цим критерієм всі стратегічні цільові показники мають поділятися на такі, що розроблені за головною, основними та допоміжними цілями фінансового розвитку підприємства.

На другому етапі «Визначення контрольного періоду за кожним із стратегічних цільових показників фінансового розвитку підприємства» за кожним із стратегічних цільових показників фінансового розвитку має бути встановлений відповідний контрольний період. З цією метою ми пропонуємо використовувати принцип контролю за відомою системою ABC, згідно з яким інтервал цього періоду диференціюється згідно із рівнем значущості показника, що контролюється. За цим принципом ми пропонуємо для стратегічних цільових показників за головною і основними стратегічними цілями цей інтервал встановлювати у розмірі 3 місяців, а за допоміжними – 6 місяців. В умовах швидких змін факторів зовнішнього середовища і застосування системи управління стратегічними перетвореннями у режимі реального часу ці інтервали можуть бути скорочені.

На третьому етапі «Визначення системи контрольних завдань та їх доведення до виконавців» мають визначатись форми і показники контрольних завдань, що доводяться до безпосередніх виконавців процесу реалізації розробленої фінансової стратегії. З цією метою рекомендується застосовувати: карту стратегічних цільових показників [10]; японські контрольні карти [11, с. 343; 345]; контрольні карти Шухарта [12, с. 51-56]; форму контрольних точок [13, с. 196-198].

На четвертому етапі передбачається здійснення постійного моніторингу реалізації стратегічних цільових показників з фіксацією його результатів у відповідні контрольні періоди. З метою такої фіксації результати моніторингу мають бути включені за відповідною системою стратегічних цільових показників до системи управлінського обліку торговельних підприємств.

На п'ятому етапі мають бути виявлені та проаналізовані відхилення фактичних значень стратегічних цільових показників від передбачених. З цією метою рекомендуємо користуватися наступною класифікацією цих відхилень: позитивні відхилення; від'ємні припустимі відхилення; від'ємні критичні відхилення [1, с. 643]. Особлива увага в процесі аналізу має приділятися відхиленням третьої групи.

На заключному етапі має визначатися форма реагування на окремі відхилення і при необхідності прийматися корегуючі управлінські рішення, що спрямовані на подолання від'ємних відхилень. З цією метою ми пропонуємо поділяти такі управлінські рішення на дві групи: рішення, спрямовані на впровадження інтенсифікації дій з реалізації фінансової стратегії та рішення, що корегують (уточнюють) систему попередніх стратегічних рішень. До першої групи можуть бути віднесені рішення, щодо використання відповідних страхових резервів; залучення додаткових ресурсів; посилення стимулювання виконавців; покращення організації процесу імплементації фінансової стратегії. До другої групи можуть бути віднесені рішення з коригування виду обраної фінансової стратегії, уточнення системи стратегічних цілей і стратегічних цільових показників; уточнення підходу до системи управління реалізації фінансової стратегії; уточнення конкретних методів здійснення такої реалізації та інші.

Процес контролю реалізації фінансової стратегії носить циклічний характер і здійснюється протягом всього стратегічного періоду.

Висновки. Контроль імплементації розробленої фінансової стратегії підприємств запропоновано здійснювати в системі стратегічного фінансового контролінгу. З цією метою визначено особливості побудови процесу такого контролінгу та розроблено відповідні методичні підходи до його здійснення. Процес його здійснення пропонується будувати за шістьма етапами. Зміст кожного з цих етапів і характер їх здійснення визначені в статті.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Грант Р. Современный стратегический анализ. – 5-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
3. Джонсон Д., Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия: теория и практика. – 7-е изд. / Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. – 800 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. – К.: КНТЕУ, 2003. – 554 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Экономист, 2004. – 296 с.
6. Корецький М.Х., Дегтяр А.О., Даций О.І. Стратегічне управління. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
7. Джейкобс Р. Стратегические перемены в реальном времени: Эффективное внедрение метода стратегических перемен – путь к успеху / Пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 408 с.
8. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. – К.: ТОВ «УВПК» «ЕксОБ», 2001. – 560 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. – 4-е изд. – М.: Дело, 2001. – 448 с.
10. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 512 с.
11. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий. – К.: Изд. Дом «Максимум», 2001. – 600 с.
12. Уилер Д., Чамберс Д. Стратегическое управление процессами: оптимизация бизнеса с использованием контрольных карт Шухарта. / Пер. с англ. – М.: Альпин Бизнес Букс, 2009. – 409 с.
13. Шельмин Е.В. Эффективная система на основе процессного управления: Проблемы. Анализ. Решение. – М.: Вершина, 2007. – 224 с.

Grinko A.P.

Candidate of Economic Sciences, professor
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

ACCOUNTING AND BALANCE POLICY AS THE IDEOLOGY OF BUSINESS ENTERPRISE IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

Грінко А.П.

к. е. н., професор кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ОБЛІКОВА ТА БАЛАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК ІДЕОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Methodological approaches to formation of a balance policy of the enterprise with use of methods of registration policy and method of a creativity of accounting are investigated.

Keywords: *accounting policy, balance policy*

Досліджуються методологічні підходи до формування балансової політики підприємства через використання методів облікової політики та прийому креативності бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *Облікова політика, балансова політика*

Удосконалення інформаційного забезпечення управління супроводжується розвитком організації та методології бухгалтерського обліку для підвищення інформативної місткості управлінських даних і сприяння комплексності сценаріїв реалізації облікових завдань. Нормативно-методичне забезпечення системи регулювання обліку та складання звітності є превалюючим інститутом у визначенні обов'язкових параметрів економічної інформації. Маючи за мету комплексне задоволення сучасних запитів користувачів, постає потреба підвищення інформативності бухгалтерського обліку, не обмежуючись індивідуальними змінами в організації обліку та складання звітності, а розробляючи систему заходів щодо теоретико-організаційних і методологічних положень бухгалтерського обліку. Методологія як загальна категорія може бути представлена сукупністю методів і способів обліку. Найбільш представницьким документом, де перераховані обрані підприємством ті або інші методи обліку, способи оцінки є облікова політика. Характеризуючи облікову політику,

можна охарактеризувати методика (методи) бухгалтерського обліку. Забезпечення ефективного використання облікової політики вимагає розробки й обґрунтування теоретичних засад її формування та реалізації з урахуванням зарубіжного досвіду, історично сформованих особливостей національної системи бухгалтерського обліку.

Облікова політика підприємства суттєвим чином впливає на методологію формування показників бухгалтерського балансу. Головною метою складання балансу є отримання інформації про склад майна підприємства та джерела його формування. У зв'язку з цим стає дуже важливим процес регулювання фінансових показників за допомогою показників балансу, що виражається в появі особливого поняття - «балансова політика». Від того, яким чином в балансі будуть відображені структура майна підприємства і розмір її прибутку, залежить фінансовий добробут підприємства в майбутньому.

На основі викладеного можливо сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні взаємозв'язку облікової політики підприємства з балансовою, обґрунтувати методологічні підходи до формування балансової політики підприємства через використання методів облікової політики та прийому креативності бухгалтерського обліку в межах чинного законодавства, що впливає на ідеологію підприємницької діяльності, створюючи інформацію, необхідну різного роду інституціям або окремим внутрішнім та зовнішнім користувачам, сприяє побудові ефективної стратегії управління, забезпечує можливість застосування різних методів впливу на учасників управлінського процесу в бізнес-середовищі;

Облікова політика є наслідком розумного поєднання свободи вибору у питаннях організації і ведення обліку та вимог регулюючих органів (державних органів, професійних організацій). Вона є невід'ємною складовою системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку, що вимагає від власників та адміністрації підприємства дотримання встановлених положень облікової політики. Визначення терміну «облікова політика» дається в ст. 1 Закону України - Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [1, с. 5] і в п. 3 НП(С)БО 1 - Загальні вимоги до фінансової звітності [1, с. 127]: «облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання і надання фінансової звітності».

На наш погляд, основною ціллю облікової політики є - розробка інформаційної системи, яка обслуговує систему економічного управління підприємством за певний термін його функціонування з урахуванням чинного законодавства та інших факторів, а також одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, які необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень.

Дослідженню питань облікової політики підприємств присвячено праці багатьох вітчизняних вчених. Всебічно розглянуті та розроблені методологічні засади формування облікової політики в роботах Ф.Ф. Бутинця, П.Г. Житного, Т.Г.Камінської, Г.Г. Кірейцева, С.О. Левицької, В.Б. Моссаковського, М.С. Пушкаря, Л.С. Шатковської та ін. Проте, питання щодо взаємозв'язку облікової політики з балансовою до теперішнього часу висвітлено недостатньо, що і зумовлює актуальність даної проблематики.

Розробка облікової політики підприємства повинна ґрунтуватися на деякій сукупності визначених правил, виконання яких є безумовним. Наявність їх може здаватися продовженням традицій командно-адміністративної системи, але якщо сучасний облік повинен формувати повну і достовірну картину майнового та фінансового стану підприємств, необхідну для прийняття рішень, то доступність і зрозумілість цієї картини широкому колу зацікавлених користувачів можуть бути забезпечені лише сукупністю загальних правил. «Розробка облікової політики дозволяє систематизувати облік, усунути можливі помилки в системі обліку, полегшити проведення аудиту» [2, с.146].

Міжнародні стандарти обліку визначають облікову політику як комплекс рішень, що включає принципи, основи, угоди, правила, процедури, які затверджуються керівництвом підприємства при підготовці й наданні фінансової звітності [3, с.38]. Можливість

самостійного вибору конкретних моделей оцінки, методів нарахування амортизації, джерел фінансування різних витрат, калькуляції собівартості, структури робочого плану рахунків, комп'ютеризації обліково-аналітичних процесів - усе це визначає ступінь свободи підприємства щодо формування облікової політики.

Визначальним напрямом організації обліку та складання звітності є забезпечення достовірності економічної інформації, що характеризується надійністю, повнотою даних та сприяє ефективності та обґрунтованості управлінських рішень. Реалізація процесу документування як визначального прийому методу спостереження бухгалтерського обліку здійснюється за умови групування економічної інформації в установлені строки. Порушення часової синхронізації операцій з оформленням документів призводить до асиметрії та викривлення інформації, неконтрольованості динаміки показників надходження, наявності та вибуття об'єктів бухгалтерського обліку, порушення їх структури та зниження достовірності носіїв облікової інформації за всіма стадіями облікового процесу.

Одним із основних елементів облікової політики підприємства є визначення реальної на конкретний момент часу оцінки його об'єктів. Упродовж модифікації теорії та практичних положень бухгалтерського обліку особливо інтенсивним стало розроблення різнобічних концепцій вартісного виміру в обліковому процесі. Кожній концепції передував етап узгодження різних висновків і рекомендацій, які вплинули на формалізацію бухгалтерського обліку та конструктивно змінили внутрішню логіку облікового процесу та забезпечили багатопільову тенденцію облікової звітності. Це пояснює використання різних грошових оцінок – від історичних до ринкових, характер яких позначається на економічних відносинах, але не має абсолютного визначення реальних розрахунків.

Можна виділити такі основні напрями удосконалення формування облікової політики: 1) впровадження прогресивних методів обліку; 2) організації облікового процесу - розробка нових форм носіїв інформації, раціональних графіків документообігу, технології обліку, порядку проведення інвентаризацій; 3) структури бухгалтерії - раціоналізація роботи окремих відділів та бухгалтерів з використанням комп'ютерної техніки; 4) організаційно-правового забезпечення обліку - впровадження нових правових регламентів, положень про бухгалтерію та її підрозділи, посадових інструкцій, графіків; 5) інформаційного і технічного забезпечення - застосування нових моделей інформаційних систем, програмного і сучасного технічного забезпечення для вирішення облікових завдань; 6) науково-дослідних і експериментальних робіт - проведення експериментальної роботи з організації та комп'ютеризації обліку; 7) соціального розвитку колективу бухгалтерії - розробка заходів морального і матеріального стимулювання, підготовка і перекваліфікація облікових кадрів, їх атестації.

На наш погляд, методичні аспекти облікової політики мають пряме відношення до організації управлінського обліку на підприємствах України. Нова парадигма бухгалтерського обліку дозволяє підприємствам України у рамках визначеної на звітний період облікової політики використовувати свій варіант організації бухгалтерського обліку, самостійно визначати його методи за різноманітними аспектами, уможливує проведення подальших наукових досліджень щодо обліково-аналітичного забезпечення менеджменту, впровадження підсистеми управлінського обліку в діяльність підприємств. Тому ми підтримуємо думку доктора економічних наук Чумаченка М.Г. про те, що «управлінський облік в Україні повинен розвиватися. Це єдино вірний шлях підняття рівня економічної роботи на підприємствах країни і підвищення авторитету працівників бухгалтерської служби, їх ролі в управлінні підприємством» [4, с. 116].

Проте, ми передбачаємо заперечення можливих опонентів. Про який управлінський облік сьогодні можна серйозно говорити, якщо в країні інфляція, монополізована економіка, якщо мало знов виникаючих суб'єктів ринку займаються виробництвом, а ті, хто виробляв учора, припиняють свою діяльність і знаходяться найчастіше у передбанкрутному стані; про яке управління собівартістю з метою її зниження можна говорити, якщо на теперішній час управління нерідко зводиться до рекомендацій із приводу того, як краще завищити

собівартість, щоб показати менший прибуток, і, таким чином, сплачувати менший податок?! Усе це, безперечно, так. І ці явища, і ще багато інших негативних явищ мають місце, але це тільки якщо розглядати проблему з одного боку.

На наш погляд, по-перше, необхідно дослідити розвиток обліково-економічної думки на сучасному етапі економічного розвитку. Вивчивши тенденції розвитку систем та методів управління на Заході й оволодівши теорією та практикою застосування вітчизняних методів обліку, аналізу, планування та контролю, українські фахівці повинні вже сьогодні зрозуміти, які проблеми постануть перед підприємцями в умовах реального ринку, максимально використовувати наявний досвід і поважати багатий потенціал вітчизняної обліково-аналітичної школи, адже кожна з цих економічних дисциплін у нас добре розроблена. Проблема, на наш погляд, полягає в тому, щоб переорієнтувати вітчизняну теорію та накопичений практичний досвід на вирішення нових завдань, що стоять перед економічним управлінням підприємствами в умовах інформаційного суспільства в Україні.

Головна особливість та цінність західних методів управління полягає в тому, що їх освоєння дозволить формувати у менеджерів альтернативне мислення, можливість неоднозначного підходу до вирішення тих або інших завдань щодо управління підприємством.

По-друге, проблема розробки нових підходів до управлінського обліку - це проблема не тільки теорії і практики бухгалтерського обліку. Вона набагато гостріше, глибше та ширше. Ця проблема має пряме відношення до податкового законодавства, а виходить, і до питань його взаємодії з методологією бухгалтерського обліку. Можна зробити висновок про те, що впровадження управлінського обліку є можливим через механізм формування облікової політики підприємств. Тому ми підтримуємо думку С.О. Левицької, що «Все це підсилює значення облікової політики як фундатора об'єктивності, інформативності та корисності облікових даних» [5, с.220].

На наш погляд, облікова політика полягає, перш за все, у виборі методологічних основ ведення обліку, що базується на принципах. У більшості випадків цілі і завдання полягають в оптимізації оподаткування, але метою облікової політики може бути і завоювання ринку, витиснення конкурентів, громадське благодійництво тощо. При оптимізації оподаткування мова повинна йти про законні способи і можливості регулювання податкових платежів залежно від фінансового стану підприємства. Домогтися цього можна розумним використанням наданих підприємству чинним законодавством можливостей вибору варіантів оцінки, фінансування витрат, формування фінансового результату, списання матеріальних активів. «Теоретично вплив облікової політики на оподаткування не допустимий. Адже держава не зацікавлена у створенні таких механізмів, які б дозволяли за допомогою вибору моделі відображення фактів господарського життя в обліку впливати на рівень платежів до бюджету, які здійснюють платники податків (якщо податкове законодавство не передбачає альтернатив). Однак за сучасних умов організації бухгалтерського обліку підприємство має можливість шляхом вибору методів обліку впливати на розмір податкових платежів. Тому для держави, можливо, було б краще створити таке податкове законодавство, при якому база нарахування не змінювалася б, або суттєво не змінювалася, в залежності від вибору певних елементів облікової політики» [6, с.43].

Будь-який вибір завжди заснований на цільовій спрямованості. У цьому сенсі в сучасному бухгалтерському обліку все частіше стало використовуватися поняття «креативний облік» (Creative Accounting). Професор Г.Г. Кірейцев дає наступне визначення креативності обліку: «Це обґрунтований метод відображення підприємницької діяльності, який не передбачено обліковими стандартами, метод, який віддає перевагу сутності над формою» [7, с. 70]. Дослідженню питання розвитку креативності обліку присвячено монографію М.С. Пушкаря [8], де простежується думка про те, що «застосування принципу креативності до обліку не означає руйнування існуючої, обмеженої фінансовим аспектом системи обліку та її зміну. Мова йде про зміни, пов'язані з природнім розширенням кола

об'єктів обліку, набуттям системою гнучкості в застосуванні традиційно існуючих і уведенні принципово нових видів обліку, зміною ролі облікового працівника (бухгалтера) в управлінні господарськими процесами через розширення обсягу інформаційних ресурсів» [8, с. 50]. Між тим, С.Ф. Голов підкреслює, що «креативний облік можна визначити як формальне застосування або цілеспрямований вибір методів і принципів бухгалтерського обліку для забезпечення показників фінансової звітності, які відповідають цілям окремих осіб, але вводять в оману широке коло користувачів» [9, с. 361]. Ми підтримуємо думку І.А. Панченка, що «недотримання чинного законодавства при веденні бухгалтерського обліку свідчить не про креативний підхід бухгалтера до його організації та ведення, а про порушення, які спрямовані на викривлення інформації про реальний стан суб'єкта господарювання, що тягнуть за собою настання відповідальності. Легальна сторона досліджуваного явища – використання альтернативних з переліку дозволених чинним законодавством процедур для ведення обліку і представлення інформації у звітності – передбачає вибір оптимальних методів обліку, які дозволяють маніпулювати величиною фінансових результатів звітного та наступних звітних періодів» [10, с.84]. Для міжнародної облікової теорії та практики креативний облік досить не нове явище. Ще у ХІХ столітті в економіці використовувалися такі елементи креативного обліку, як створення резервів, згладжування прибутків тощо, а в дореволюційному обліку мало назву вуалювання балансу. Ми вважаємо, що не досить коректно використовувати термін «креативний облік» взагалі, оскільки він не являється видом окремого обліку, а представляє собою один із методичних прийомів бухгалтерського обліку - креативність, який може не відповідати загальноприйнятій практиці, є результатом розробленої суб'єктом господарювання облікової політики, враховуючи власну специфіку діяльності, не порушує встановленого законодавства, стандартів та принципів бухгалтерського обліку, але є одним із факторів розвитку бухгалтерського обліку як інформаційного джерела системи управління суб'єктами господарювання.

На практиці прийом креативності в обліку присутній досить часто, не дивлячись на те, що його наслідки, інколи, суперечать вимогам достовірності інформації. У тих випадках, коли прикрашання звітних даних підприємство здійснює з метою приховати певні недоліки, бухгалтерська (фінансова) звітність буде відображати скоріше бажану, ніж фактичну картину про його фінансовий стан. Серед найбільш яскраво виражених видів прояву прийому креативності в обліку є: маніпулювання оцінкою матеріальних активів, упереджене формування амортизаційної політики і вибір неефективного (або недоцільного) методу нарахування амортизаційних відрахувань, створення прихованих резервів, формування забалансових джерел фінансування тощо.

Ціль обліку полягає у формуванні та представленні користувачам достовірної інформації, що формується в його системі. Власники підприємств мають прямий інтерес у такій інформації і, найчастіше, наполягають на застосуванні креативності з бажання (причому позитивного бажання) мати показники звітності краще, ніж вони складаються в дійсності.

Трактування терміну «креативність» має і негативну сторону, що проявляється в маніпуляціях з прибутком. Не випадково податкове законодавство при відображенні в обліку податкового прибутку відокремлює методiku бухгалтерського обліку формування балансового прибутку. Велика частина вимог обліку в Податковому кодексі викладена в стилі обмежень, закритих переліків статей витрат, які приймаються для цілей оподаткування, що дозволяє, з точки зору законодавця, усунути упередженість і креативність при формуванні податкової звітності.

У зв'язку з цим стає дуже важливим процес регулювання фінансових показників за допомогою показників балансу, що виражається в появі особливого поняття - «балансова політика», яка має пряме відношення до прийому креативності та запропонованого принципу бухгалтерському обліку інтерпретації. Слід мати на увазі, що в нашій країні ведення балансової політики підприємством не заохочувалося. Складання бухгалтерського балансу

здійснюється відповідно до встановлених, ретельно прописаних правил. Проте балансова політика завжди була предметом діяльності бухгалтерів, яка представляє собою творчий підхід до формування фінансової звітності підприємства, в тому числі й балансу.

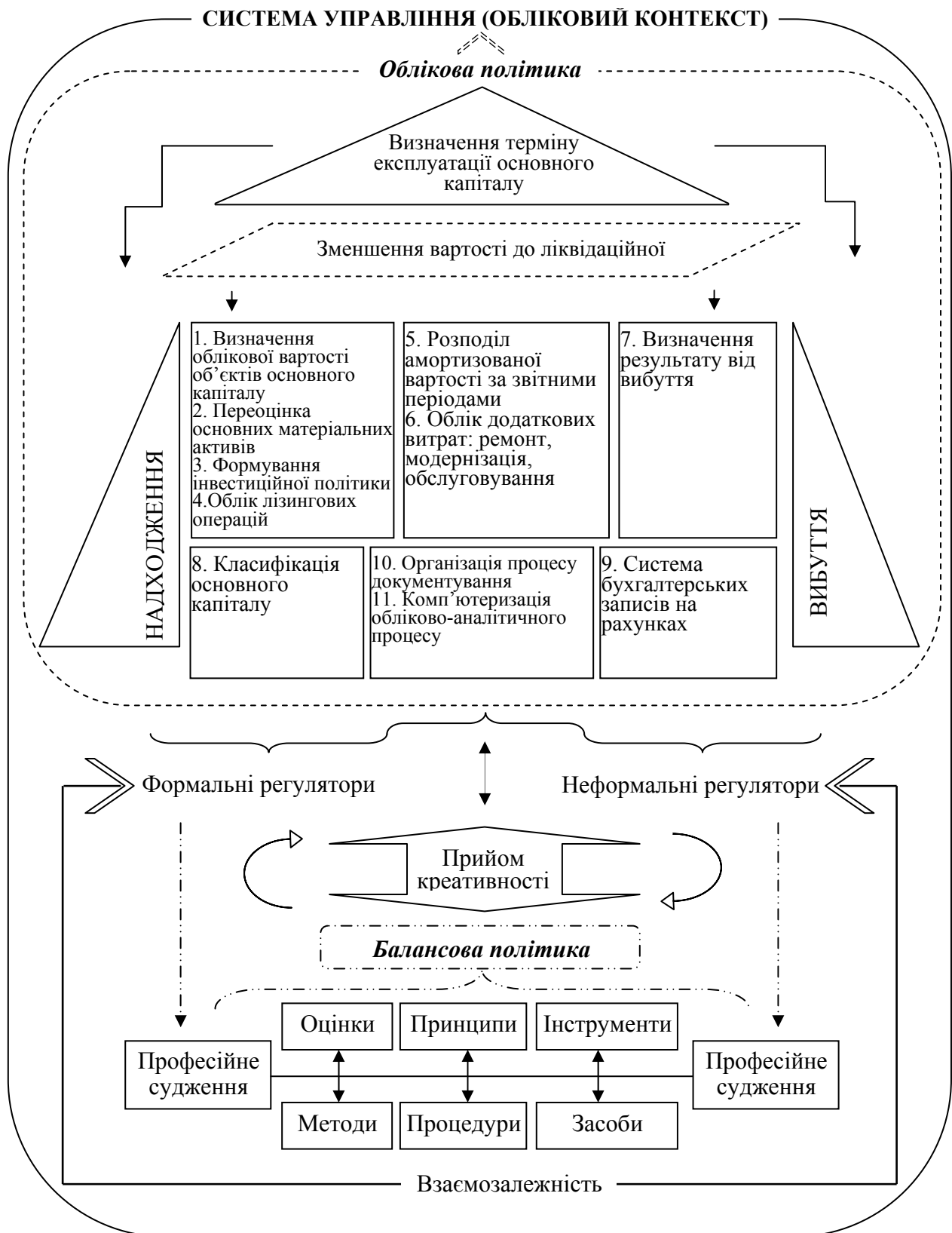


Рис. 1. Модель взаємозв'язку облікової політики щодо основного капіталу з балансовою політикою підприємства

Видатний австрійський бізнесмен В. Хойер вважає, що «ведення ба-балансової політики - не злочин» [11, с.134]. Важливо, щоб балансова політика реалізовувалася в рамках

діючого законодавства, з урахуванням правил оцінки і принципів складання балансу. Під балансовою політикою В. Хойер розуміє усвідомлене оформлення балансу в рамках існуючих законів при дотриманні загальноприйнятих принципів складання річного звіту.

Ціль балансової політики може бути різною: або її призначення - зниження прибутку підприємства, або, навпаки, - завищення. У зв'язку з цим на Заході навіть виник термін «window dressing» (декорація вітрин), згадуваний ще Н. Р. Вейцманом в роботі «Баланси капіталістичних підприємств та їх аналіз», а також Н.А. Блатовим з загального курсу «Балансознавство». Однак ведення балансової політики має проводитися в рамках чинного законодавства і нормативних документів в області бухгалтерського обліку. При цьому обираються такі методи бухгалтерського обліку, які дозволяють найбільш оптимально розрахувати фінансові результати. Зниження фінансового результату діяльності підприємства має здійснюватися способами, легально існуючими в рамках чинного законодавства та нормативних документів. Зниження прибутку підприємства на законних підставах веде до зменшення відрахувань податків на прибуток в бюджет. Завищення фінансового результату проводиться в тому випадку, якщо підприємству необхідно представити свою діяльність з найкращого боку (використання прийому креативності в обліку). На рис. 1 відображено модель взаємозв'язку облікової політики з балансовою політикою підприємства на прикладі обліку об'єктів основного капіталу.

Таким чином, коригувати фінансовий результат в рамках балансової політики можна різними шляхами: регулюванням оцінок активу і пасиву балансу, вибором джерел списання витрат, розподілом доходів і витрат між суміжними звітними періодами, лізинговими операціями тощо.

На підставі вищевикладеного можна зробити наступні висновки. Облікова політика є підґрунтям для впровадження управлінського обліку на підприємстві та пов'язана з розробленням балансової політики. Таким чином, коригувати фінансовий результат в рамках балансової політики можна різними шляхами: регулюванням оцінок активу і пасиву балансу, вибором джерел списання витрат, розподілом доходів і витрат між суміжними звітними періодами, лізинговими операціями тощо. Предметом балансової політики є баланс, представлений зовнішнім користувачам. Балансова політика проводиться за допомогою прямого впливу на фінансові результати діяльності підприємства, непрямого впливу на фінансові результати, зміни структури його майна або капіталу. Таким чином, представляється доцільним сформулювати наступне визначення балансової політики – це творчий підхід до формування фінансової звітності шляхом використання методів облікової політики та прийому креативності в бухгалтерському обліку в рамках чинного законодавства і діючих нормативних документів. При цьому саме система бухгалтерського обліку є ґрунтовним якісним інформаційним джерелом для управління, про що свідчить твердження Т.І. Єфименко: «У процесі прийняття управлінських рішень такі поняття, як відповідність ділової інформації цілям підприємства, ризики, поточна вартість, потік грошових коштів і багато інших тісно пов'язані з бухгалтерським обліком» [12, с. 5], а ефективність системи управління залежить від якості інформації, що обумовлює один із основних напрямів реформування бухгалтерського обліку - інформаційне забезпечення управлінських рішень.

Література:

1. Практичне керівництво «Топ-документи з бухобліку: закон, План рахунків, стандарти». – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб». – 2015. – 288 с.
2. Організація бухгалтерського обліку: посібник; [під ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 576. – с. 164.
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку: зміни та доповнення : [пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова]. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2011. – 224 с.
4. Чумаченко М.Г. Управлінський облік – важлива ланка реформування бухгалтерського обліку / М.Г. Чумаченко // Регіональні перспективи. – № 2-3 (15, 16). – 2001. – С. 115-117.
5. Левицька С.О. Облікова політика підприємства в контексті економічних реформ / С.О. Левицька // Вісник Львівської комерційної академії. Збірник наукових праць. Випуск 35. Серія Економічна – Львів, ЛКА, 2011. – С.218-221.

6. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах: [монографія]; [Під ред. к.е.н., доц. Т.Г. Камінської] / Камінська Т.Г., Шатковська Л.С., Шиш А.М. та ін. – К.: ЦП «Компринт», 2013. – 338 с.
7. Кірейцев Г.Г. Розвиток функцій бухгалтерського обліку / Г.Г. Кірейцев: матеріали Міжнар. наук-практ. конференції «Розвиток науки про бухгалтерський облік» (м. Житомир, 20 березня 2000р.). – Житомир: ЖІТІ, 2000. – С. 67–71.
8. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 334 с.
9. Голов С.Ф. Креативний облік: творчість чи шахрайство? / С.Ф. Голов // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 1. – 2010. – С. 360-367.
10. Панченко І.А. «Креативний облік» як засіб маніпулювання величиною фінансових результатів / І.А. Панченко // Житомирський державний технологічний університет. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – С. 84-89.
11. Хойер В. Как делать бизнес в Европе / В. Хойер. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1991. – 253 с.
12. Єфименко Т.І. Деякі підходи до вирішення проблеми взаємозго- дженості термінів і нормативно-правових понять у сфері фінансів / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 4–6.

Iershova N.Y.

PhD, Assistant professor of economic analysis and accounting department
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine

DEVELOPMENT STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING TOOLS FOR EVALUATION OF BUSINESS PERFORMANCE IN CONDITIONS OF INNOVATION DYNAMICS

Єршова Н.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна

РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТАРІЮ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ

The present article deals with the use of strategic management tools accounting concepts in evaluating of business performance. Studied the possibility of creating an integrated information system of strategic management. Defined terms of reference for the strategic management accounting system in the enterprise management through the integration model EVA-BSC-ABC.

Keywords: *strategic management accounting tools, concepts of evaluation of business performance, strategic management, information*

В статті розглянуті питання використання інструментарію стратегічного управлінського обліку в концепціях оцінювання ефективності бізнесу. Досліджено можливість створення інтегрованої системи інформаційного забезпечення стратегічного управління. Визначено коло завдань для системи стратегічного управлінського обліку при управлінні підприємством на основі інтеграції моделей EVA–BSC–ABC.

Ключеві слова: *інструментарій стратегічного управлінського обліку, концепції оцінки ефективності бізнесу, стратегічне управління, інформація*

Changing the philosophy of thinking of managerial personnel about profit as a target function of business entities towards multi-function indicators of cost control is a major contributor to the development of methods and tools for strategic management accounting. Especially important is the development of tools for strategic management accounting in the context of evaluating the effectiveness of information support of the evaluation of business performance in terms of innovative dynamics.

To date, gained considerable international experience, based on the wide use of different concepts of evaluating the effectiveness of business: traditional financial model; VBM (Value Based Management); BSC (Balanced Scorecard); (Activity-Based Performance Analysis); BPM (Business Performance Management). In the framework of concept of cost management VBM there are several parallel approaches to assessing the created value. Most popular ones: EVA (Economic Value Added); MVA (Market Value Added); SVA (Shareholder Value Added); DCF (Discounted Cash Flow); CVA (Cash Value Added). In scientific publications is considered the possibility of

integration of different models (BSC & TQM; BSC & EFQM; BSC & BPM; BSC & EVA) [1, 2, 3].

Choice of model depends on the specific character of business, capital intensity of production, situation in the field and other factors. Currently at the most enterprises there is a significant difference between the book and market value of assets. Increasing of this gap is also explained by the fact, that is increased the role of intangible assets (intellectual capital, reputation, etc.). In addition, there is a need to consider "shadow" assets (relationships with suppliers and customers, impact of the use of resources, etc.). These factors contribute to the development of the modern tool for strategic management accounting for evaluating business performance. On the basis of analysis [3, 4, 5], to the actual evaluation parameters of business performance we offer to include: focus on value and forecasting future development of entities in view of risks; framework modeling that identifies the key aspects of business entities; use of multi-formate indicators (basic, additional, financial and non-financial, absolute, relative); intellectual capital as the main driving factor in achieving the planned level of efficiency; effectiveness as a measure to meet the needs of internal and external stakeholders.

Concepts of strategic management of the organization based on the model EVA, BSC and ABC in recent years spreaded in developed countries as able to provide the efficiency and obtaining synergies by leveling some shortcomings of methods and possibilities of their complementarity [3, 4, 5]. Integration of BSC model is related to its versatility, simplicity and high information content, has great opportunities and prospects. Each model has both advantages and limitations, and therefore it is possible to examine ways of integrating them in the strategic management accounting into a single management tool based on the enterprise's mission and its strategic objectives. Use of this integrated model will enable to minimize the impact of the restrictions inherent in every model and provide synergistic effects of their combined implementation.

Management practice of domestic enterprises shows high prevalence, testing and confidence to EVA indicator. EVA indicator can be used to assess the enterprise as a whole and to assess the effectiveness of the individual analytical facilities, business areas, structural investment projects or business units (SBU). In particular, the implementation of EVA model can be used the classification of financial responsibility existing at the enterprise. Keeping a positive indicator indicates the increasing market value of the enterprise, and a negative value indicates its loss. In such a case, task of determining the leverage on the cost comes down to the definition of financial factors that most affect the economic value added. All key financial EVA indicators can be divided into two groups: those that reflect the efficiency of operations and those that reflect the effectiveness of investment and financial activities. This division of indicators represent different ways of fixing responsibility for achieving them. Thus, the effectiveness of operating results reflect the core of the enterprise to increase sales, reduce costs or increase productivity. It is assumed that the improvement in these indicators can be sufficiently achieved by operating activities of personnel engaged directly in production, as well as in the area of customer service. Effectiveness of investment reflects the efficiency of investment projects related to investing money in real assets for more than one year. Group financial performance reflects the efficiency of its work to attract different sources of financing of the enterprise, placement of available funds in the stock market and management of working capital.

In calculating EVA index for the organization units (or for a specific project) must not only determine the current share of the assets, but also to correctly calculate the cost. It is formed by the direct and indirect costs associated with the specific object of accounting (business unit, product or line of business). Moreover, direct costs (Operating Direct Cost) are easily considered, and the calculation of indirect costs (Overheads) can be difficult. They usually are caused by the method of allocation of overhead costs by responsibility centers. To solve these problems, you can use budgeting model existing at the enterprise. If not, you need to create new computational model. One of them is used step-by-step method of self cost calculation - ABC (Activity Based Costing).

Steps of realization of management model based on EVA.

Step 1. Forming a strategy based on assessments of the prospects of the enterprise. According to the logic of the strategic planning the process of goal-setting at the enterprise starts with defining the vision and mission statement, and based on it the strategy is determined. For monitoring the achievement of strategic goals at the enterprise is formed balanced scorecard, where as a key financial indicator can be used EVA model. Obviously, for the successful operation of BSC at the organization is required objective and complete primary information for calculating operational set of indicators. For this purpose it is necessary to organize primary management accounting as a basis for which should be used cost technology of loss record by the types of activity - Activity-Based Costing, as ABC-method is focused on the specific needs of strategic management accounting. Accumulated experience of BSC worldwide confirms its effectiveness in ensuring the efficiency of strategic management of the enterprises. Thus, the data of annual international survey of using BSC, conducted by the Consulting Agency «2GC», and joint analytical work with Intrafocus, indicates a growing number of enterprises that implement BSC to improve operations and strategy implementation. Number of employees at the most of the surveyed enterprises (56%) was less than 500 people. BSC is used in many types of economic activity, proportion of respondents who work in non-profit organizations and government agencies in 2014 is 10%, which is two times lower than last year. In 2013 70% of respondents considered beneficial use of BSC in 2014 three-quarters of respondents were "satisfied" and "very satisfied" (63% in 2013). Monthly use of the model indicated 44% of respondents in 2014 (49.5% in 2013). In 68% of the respondents BSC included 20 indicators (in 2013 75%), more than 50 indicators used 10.4% against 3.8% in 2013. Specialized software implemented in 22% (19.5% in 2013) . Spreadsheets and presentations were used by 67% of respondents in 2013, in most cases, these were programs MSOffice, including Exel [6].

Step 2. Implementation and awareness of managers at all levels of management ideology of EVA. It is necessary that the management of the enterprise was clearly aware of the fact that in the operational work is used the stock, which has a certain value. Its value should not be below the mid-market profitability in this segment. In other words, you should strive to ensure that all business cycles return on invested capital (ROCE) was not less than the costs to attract it (WACC).

Stage 3. Development of methodology and definition of target indicators (return on invested capital, capital structure ratios, liquidity balance, value of working capital, etc.). Strategic management accounting information at this stage should be sufficient and formed according to the developed computer models of basic parameters involved in the formation of EVA. In particular, it is necessary to informative ensure the possibility of the use of: methods of calculation of net income with all the adjustment parameters (coefficients bases and distribution overhead and administrative costs, etc.); methods of calculation of capital to the definition of the optimal structure; calculation of the minimum revenue level on the structural units (projects, products, business areas); current system planning and preparation of projected budgets; system of motivation and evaluation of staff for their focus on increasing importance of EVA for the enterprise as a whole.

Step 4. Introduction of management model to the current business operations of the enterprise. This step involves understanding the need for cost management approach to business management. At the same time is implemented appropriate management technology. For example, Balanced Scorecard, functional and cost analysis, construction of cost models based on multidimensional analytical cubes, etc.

Performed studies make it possible to formulate a number of summarizing positions which expose the role and prospects of development of strategic management accounting in the management of modern enterprises. An integrated system of performance indicators and algorithms of their calculation for objects of management accounting is correct. Innovative accounting and pricing tools to optimize the business processes associated with decision making for launching new products, brands, development of new segments, new distribution systems, and in making strategic management decisions aimed.

References:

1. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors / A. Rappaport // The Free Press, New York, NY, (originally published in 1986), 1998. – 205 p.
2. Ampuero M. Solving the Measurement Puzzle: How EVA and the Balanced Scorecard Fit Together / M.Ampuero, J.Goranson, J.Scott // The Cap Gemini Ernst & Young Center for Business Innovation. Issue 2 «Measuring Business Performance». – 1998. – P. 45-52.
3. Kaplan R.S. The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment / R.S. Kaplan, D.P. Norton. - Boston (Ma., USA) : Harvard Business School Press, 2001.
4. Combining EVA with the Balanced Scorecard to improve strategic focus and alignment: 2GC Discussion Paper. – UK: 2GC Active Management, 2001.
5. Cobbold I. The Development of the Balanced Scorecard as a Strategic Management tool / I. Cobbold, G. Lawrie // Working paper submitted for publication to PMA conference. – 2002. – P. 124–136.
6. Balanced Scorecard Survey [E-document] – access mode: // URL:<http://www.intrafocus.com/resources/balanced-scorecard-survey/>

Kalabukhova S.V.

PhD, Professor

Kuzminska O.E.

PhD, Associate Professor

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

GLOBAL DEVELOPMENT TENDENCIES FOR CORPORATE FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS

Калабухова С.В.

к.е.н., професор

Кузьмінська О.Е.

к.е.н., професор

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

In this article the evolution of scientific approaches to the corporate financial statement analysis in the world practice has been summarized. The scientific contribution of Empirical Pragmatists School, Ratio Statisticians School, Multivariate Modelers School, Distress Predictors School, Capital Marketers School in the methodology of ratio financial statements analysis has been determined.

Keywords: *ratio analysis of creditworthiness, standardization of coefficients, multiplicative correlation coefficients, the predictability of bankruptcy, analysis of investment attractiveness*

В статті узагальнено еволюцію наукових підходів до корпоративного аналізу фінансової звітності в світовій практиці. Визначено науковий внесок в методологію коефіцієнтного аналізу фінансової звітності школи емпіричних прагматиків, школи статистичного фінансового аналізу, школи мультиваріантних аналітиків, школи аналітиків, зайнятих прогнозуванням банкрутства компаній, школи аналітиків фондового ринку.

Ключові слова: *коефіцієнтний аналіз кредитоспроможності, стандартизація коефіцієнтів, мультиплікативний взаємозв'язок коефіцієнтів, передбачуваність банкрутства, аналіз інвестиційної привабливості*

Історія розвитку корпоративного аналізу фінансової звітності в зарубіжній практиці пов'язана з розвитком таких базових інструментів, як фінансові коефіцієнти. Запровадження фінансових коефіцієнтів як бази обґрунтування формалізованої системи показників для аналізу фінансової звітності зумовлена тим, що інформація про суб'єкт господарювання, що звітує, буде кориснішою, якщо її можна порівняти з подібною інформацією інших суб'єктів господарювання, а також з подібною інформацією про той самий суб'єкт господарювання за інший період або іншу дату.

У зарубіжній практиці це питання розвинуто Джеймсом Хоріганом (James Horigan). У своїй праці він виокремлює п'ять відносно самостійних наукових американських шкіл, що ідентифікувалися у процесі еволюції систематизованого аналізу фінансової звітності суб'єктів господарювання [1, с.251-252]:

1. Школа емпіричних прагматиків (Empirical Pragmatists School).
2. Школа статистичного фінансового аналізу (Ratio Statisticians School).
3. Школа мультиваріантних аналітиків (Multivariate Modelers School).
4. Школа аналітиків, зайнятих прогнозуванням банкрутства компаній (Distress Predictors School).
5. Школа аналітиків фондового ринку (Capital Marketers School).

Представники першої школи - емпіричних прагматиків (Empirical Pragmatists School), займаючись аналізом кредитоспроможності компаній, намагалися емпіричним шляхом, на основі власного професійного досвіду, обґрунтувати набір відносних показників, придатних для аналізу. Їх мета полягала у відборі таких індикаторів, з використання яких аналітики могли б визначитись з можливостями компанії розрахуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями. Даний аспект аналізу діяльності компанії розглядався як найбільш важливий, тому аналіз базувався на показниках оборотних активів, власного оборотного капіталу, поточної кредиторської заборгованості. Найбільш успішним представником цієї школи вважається Рой Фоук (Roy Foulke) [2], якому вдалося домогтися того, що його набір коефіцієнтів для аналізу кредитоспроможності компаній визнали найбільш доречним.

Важливим внеском представників школи емпіричних прагматиків в теорію систематизованого аналізу фінансової звітності є те, що вони вперше розраховали за даними бухгалтерської звітності багато аналітичних коефіцієнтів, які стали підґрунтям прийняття управлінських рішень фінансового характеру. Представники цієї школи зазвичай займалися оцінкою, аналізом і управлінням фінансовими ресурсами та кредитною політикою суб'єкта господарювання.

Появу другої школи - статистичного фінансового аналізу (Ratio Statisticians School) пов'язують з роботою Олександра Уолла (Alexander Wall), присвяченою розробці нормативів кредитоспроможності. Головна його ідея в тому, що аналітичні коефіцієнти кредитоспроможності позичальників, розраховані за даними бухгалтерської звітності, повинні відповідати певним нормативним значенням. Метою досліджень цього автора стала розробка подібних нормативів коефіцієнтів у розрізі галузей, підгалузей і груп однотипних компаній з використанням статистичних методів [3].

Починаючи з 60-х років, у рамках школи статистичного фінансового аналізу проводяться дослідження, присвячені колінеарності та тісності зв'язку між факторними ознаками, що в кореляційному аналізі характеризується за допомогою спеціального відносного показника, який отримав назву коефіцієнта кореляції. Головна ідея таких досліджень в тому, що використання фінансових коефіцієнтів потребує обізнаності з їх статистичними властивостями. Дослідження показали, що коефіцієнтам властива просторово-часова мультиколінеарність. Це викликало необхідність класифікувати всю сукупність фінансових коефіцієнтів за групами, усередині кожної з яких показники корелюють між собою, а показники різних груп відносно незалежні.

У світлі висновків щодо колінеарності, акцент роботи цієї школи, починаючи з середини 70-х років, змістився на аналіз, що допомагає виявити групи фінансових коефіцієнтів, поведінка яких є схожою у подібних факторних моделях, тобто на стохастичний кореляційно-регресійний факторний аналіз. На початку 80-х років серед представників школи статистичного фінансового аналізу підвищився інтерес до основ статистичного розподілу вибірки фінансових коефіцієнтів. Яскравим представником цієї школи є Пол Барнс (Paul Barnes), домінуючим висновком якого стає висновок про існування ненормального статистичного розподілу вибірки емпіричних даних фінансових коефіцієнтів, а це означає, що показники фінансових коефіцієнтів повинні трансформуватися або використовуватися в обмеженому масиві статистичної вибірки [4].

Важливим внеском представників школи статистичного фінансового аналізу в теорію систематизованого аналізу фінансової звітності є те, що вони створили підґрунтя для стандартизації (приведення до єдиних нормативів) значень показників в групах коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Ідеї теорії аналізу фінансової звітності представників третьої школи - мультиваріантних аналітиків (Multivariate Modelers School) базуються на мультиплікативному взаємозв'язку окремих коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан і ефективність поточної діяльності компанії, і узагальнюючих показниках фінансово-господарської діяльності. Головне завдання цієї школи полягає у моделюванні піраміди фінансових показників, яка припускає тільки мультиплікативний кореляційний зв'язок між окремими коефіцієнтами, починаючи з коефіцієнта *ROE* (Return on Equity – рентабельність власного капіталу) та розробці на її основі імітаційних моделей. Один із найвідоміших практичних результатів цієї "школи" — методика аналізу, запропонована менеджерами фірми "Дюпон" (DuPont Financial Analysis Model). Цей напрямок був пов'язаний з іменем Джеймса Блісса (James Bliss) [5].

У 70-х роках ХХ ст. з розвитком комп'ютерного імітаційного моделювання представниками цієї школи починають розроблятися піраміди фінансових коефіцієнтів, в основі яких лежить співвідношення ринкової вартості простих акцій та різних показників діяльності фірми. За такого підходу моделювання піраміди фінансових коефіцієнтів також передбачало детермінований мультиплікативний зв'язок між окремими коефіцієнтами, але за кореневу результативну ознаку, від якої будувалося «дерево» коефіцієнтів, обирався коефіцієнт *EPS* (Earnings Per Share – дохідність простих акцій).

Розглянуті вище моделі аналізу фінансової звітності представників третьої школи в кінцевому підсумку трансформувалися в мультиплікативну залежність між темпом зростання масштабів діяльності і різними характеристиками фінансових показників діяльності, такими як: прибуток, обсяг інвестицій та дивідендів, фінансовий леверидж, обсяги продажів. На сьогодні ця школа представлена мультиплікативною моделлю стійкості економічного зростання Роберта Хіггінса (A Model of Optimal Growth Strategy). Модель Хіггінса дає наочне уявлення про критичні змінні (коефіцієнт рентабельності, коефіцієнт капіталізації прибутку, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт оборотності активів), що визначають результат - стійкість зростання масштабів діяльності компанії. Він показав, що досягнення бажаного темпу зростання масштабів діяльності прямо залежить від застосовуваної фінансової політики, при цьому темп зростання масштабів діяльності має збігатися з ustalеним показником співвідношення нерозподіленого (балансового) прибутку та власного капіталу [6].

З цієї школи народилася сучасна збалансована система показників *BSC* (Balanced Scorecard), яка в піраміді фінансових коефіцієнтів моделює чотири групи ключових показників результативності бізнесу компанії - *KPI* (Key Performance Indicators): ключові фінансові показники, ключові показники взаємовідносин з клієнтами, ключові показники виробничої діяльності, ключові показники розвитку персоналу. Вони моделюються за принципом "причина-наслідок" та описують траєкторію сучасної стратегії управління компанією так: інвестиції в перенавчання персоналу та інформаційні технології уможливають виробництво інноваційних продуктів та послуг, а це сприяє кардинальному поліпшенню фінансових результатів діяльності компанії [7].

Представники четвертої школи - аналітиків, зайнятих прогнозуванням банкрутства компаній (Distress Predictors School) зосередили основну увагу на аналізі фінансової стійкості компанії за даними фінансової звітності, надаючи перевагу перспективному аналізу перед ретроспективним. На їхню думку, цінність фінансової звітності полягає, винятково, у її здатності забезпечити передбачуваність можливого банкрутства. Перші спроби аналізу діяльності фірм-банкрутів були зроблені у 30-ті роки ХХ ст. А.Вінакором (Arthur Winakor) та Р.Смітом (Raymond Smith), які запропонували передбачувати банкрутство та інші загрози через аналіз рівнів коефіцієнтів ліквідності, фінансового левериджу (як структури капіталу) та прибутковості діяльності [8].

У найзавершеному вигляді методика й техніка прогнозування банкрутства відображені у працях американського дослідника Е. Альтмана [9, 10]. За допомогою апарату множинного дискримінантного аналізу він розробив методику аналізу кредитоспроможності

за даними фінансової звітності, яка дозволяє одразу розділити господарюючі суб'єкти на потенційних банкрутів і небанкрутів. За даними 33 компаній Е. Альтман за допомогою інструментів статистичного аналізу відібрав 5 найбільш значущих для прогнозу банкрутства коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності, які включив в лінійну дискримінантну функцію. До п'яти найзначущих коефіцієнтів він відніс коефіцієнти: рентабельності основної діяльності, оборотності активів, заборгованості кредиторам, реінвестування прибутку в активи, частки власного капіталу у оборотних активах. На основі даних коефіцієнтів Альтман створив остаточну Z-модель, яка є одним з основних методів оцінки ймовірності банкрутства підприємств і широко використовується в США.

П'ята школа - аналітиків фондового ринку (Capital Marketers School) являє собою найновіший науковий напрям в систематизованому аналізі фінансової звітності. Послідовники цієї школи (наприклад, Джордж Фостер (George Foster)) вважають, що цінність звітності полягає у можливості її використання для прогнозування рівня ефективності інвестування в ті чи інші цінні папери і ступеня пов'язаного з ними ризику [11].

Загалом, представники школи аналітиків фондового ринку спочатку піддали сумнівам такий постулат представників нормативної теорії бухгалтерського обліку, який був сформований протягом 1960-х років: існує лише одне джерело інформації про підприємство у вигляді фінансової звітності, що може використовуватися учасниками фондового ринку. Вони стверджували, що одержані в фінансовій звітності показники доходів підприємства є безкорисними, оскільки вони не були підготовлені відповідно до єдиної концептуальної основи бухгалтерських стандартів; внаслідок маніпуляцій з доходами за допомогою механізму облікової політики можливе введення в оману користувачів облікової інформації на фондовому ринку.

Перша група представників цієї школи Рей Болл (Ray Ball) та Філіп Браун (Philip Brown), Вільям Бівер (William Beaver) займались пошуком взаємозв'язків між обсягами доходів, що відображались в фінансовій звітності, та цінами на акції підприємства на фондовій біржі. Одержані ними результати дозволили встановити, що бухгалтерські доходи, інформація про які розкрита у фінансовій звітності, не є повністю достовірною величиною, а відображають лише вплив окремих факторів, таких як грошові потоки та ризику, що також пов'язано з оцінкою акцій на фондових ринках [12, 13].

Проте, у праці Р.Болла та Ф.Брауна обґрунтовано тезу про те, що існує прямий взаємозв'язок між інформацією, яка міститься у фінансовій звітності та коливанням цін на акції; та зворотній зв'язок, коли інформація фінансової звітності впливає на показник прибутку на акцію *EPS*. Також вони виміряли різницю між прогнозованою зміною доходів і фактичною зміною в доході компанії, та довели, що радикальні зміни у характері інформації фінансової звітності впливають на ціну акції для інвесторів [12].

Вчені, праці яких формували другу групу представників цієї школи (Р.Каплан, Р.Ролл, Ш.Сундер, Дж.Біддл, Ф.Ліндал та ін.) займались тестуванням двох конкуруючих між собою гіпотез. 1-ша – гіпотеза відсутності ефективності, за якою зміни в бухгалтерських показниках не впливали на ціни на акції на фондовому ринку, а облікова інформація в цілому не мала зв'язку з ринком; 2-га – механістична гіпотеза, за якою зміни в обліковій інформації впливають на ринкові ціни акцій навіть в тих випадках, коли не відбувається змін в обсягах грошових потоків, що генеруються підприємством.

Проведені представниками двох груп цієї школи дослідження стали певним фундаментом для побудови фінансових теорій, зокрема, гіпотези ефективності ринку (Efficient Market Hypothesis – ЕМН) та моделі оцінки капіталу та активів (Capital Asset Pricing Model – САРМ), які дозволили показати значимість бухгалтерської інформації загалом, та фінансової звітності зокрема.

Важливим внеском представників школи аналітиків фондового ринку в теорію систематизованого аналізу фінансової звітності є те, що вже наприкінці 1960-х років новаторські праці Бівера, Болла і Брауна підштовхнули науковців до розуміння того, що достовірне розкриття інформації у фінансовій звітності як у інформаційній базі для

проведення аналізу змін у масштабах діяльності обов'язково повинно слугувати зниженню інформаційної асиметрії між внутрішніми і зовнішніми користувачами. Відтак, представники школи аналітиків фондового ринку дійшли висновку, що використання механізму облікової політики уможливило нівелювання такої інформаційної асиметрії.

Література:

1. Horrigan J.O. Financial-Statement Analysis // The history of Accounting: an International Encyclopedia / edited by M.Chatfield, R.Vangermeersch. – New York, 1996. - 1573 p.
2. Foulke R. The genesis of the fourteen important ratios. - New York: Dun & Bradstreet, inc., 1955. – 83 p.
3. Wall A. Credit Barometrics. – Detroit: National Bank of Commerce, 1922. – 24 p.
4. Barnes P. The Analysis and Use of Financial Ratios: A Review Article // Journal of Business Finance & Accounting. – 1987. – Vol. 14. - Issue 4. – p. 449–461.
5. Bliss J.H. Financial and Operating Ratios in Management. – New York, Ronald Press, 1923.
6. Higgins R.C. How much growth can a firm afford? // Financial Management. – 1977. - № 6 (3). - p. 7-16.
7. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р., Нортон Д. – Москва: Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.
8. Smith R. and Winakor A. A Test Analysis of Unsuccessful Industrial Companies. – Illinois: University of Illinois, Bureau of Business Research, 1930. - Bulletin № 31.
9. Altman, E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. - 1968. - №23 (4). – p. 589-609.
10. Altman, E.I., Haldeman, R.G. & Narayanan, P. Zeta Analysis: A New Model to Identify Bankruptcy Risk of Corporations // Journal of Banking and Finance. - 1977. – № (1). – p. 29-51.
11. Foster G. Financial Statement Analysis. - Prentice-Hall, 1978.
12. Ball R. and Brown P. An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers // Journal of Accounting Research. – 1968. - Vol. 6. - №. 2. - pp. 159-178.
13. Beaver W. Financial reporting: An Accounting Revolution (3rd Edition). - Prentice Hall, 1997. – 213 p.
14. Калабухова С.В. Зарубіжні школи систематизованого аналізу фінансової звітності / С.В.Калабухова, О.Е.Кузьмінська // Розвиток бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту у XXI-му столітті: тези вист. міжнар. наук.-практ. конф. (м.Житомир, 6-7 листопада 2015 р.) / Житомирський державний технологічний університет. – Житомир, 2015. - С. 149-150.

Kvasha O.O.

Candidate of Economic Sciences

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

ACCOUNTING SOFTWARE OF REVENUE MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF RESTAURANT BUSINESS

Кваша О.О.

кандидат економічних наук

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Classification of incomes at the enterprises of restaurant business on activities, depending on an objective of management and on the centers of the responsibility is offered, as well as principles of a recognition of the income of enterprises of a restaurant business depending on a type of product sales of own manufacture and the purchased goods which appear as a result of an operating activity are specified.

Keywords: *company, restaurant business, revenue, production*

В статті запропоновано класифікацію доходів на підприємствах ресторанного господарства за видами діяльності, в залежності від мети управління та за центрами відповідальності, а також визначено принципи визнання доходу підприємств ресторанного господарства в залежності від виду реалізації продукції власного виробництва та покупних товарів, що виникають внаслідок операційної діяльності.

Ключові слова: *підприємство, ресторанне господарство, дохід, продукція*

Отримання прибутку є головним стимулом будь-якої форми підприємництва, що в умовах ринкової економіки націлює кожне підприємство на отримання максимальної величини доходу, тому важливим питанням є класифікація доходів за різними ознаками. Оскільки доходи операційної діяльності підприємств ресторанного бізнесу безпосередньо пов'язані з реалізацією продукції власного виробництва та покупних товарів, доцільно

сформувані принципи визнання доходу від різних операцій, що впливає на особливості відображення їх в обліку та сприяє удосконаленню первинних документів.

Для удосконалення бухгалтерського обліку фінансових результатів необхідно розробити класифікацію доходів на підприємствах ресторанного господарства за видами діяльності, в залежності від мети управління та за центрами відповідальності, а також визначити принципи визнання доходів підприємств ресторанного господарства, в залежності від виду реалізації продукції власного виробництва та покупних товарів, що виникають внаслідок операційної діяльності.

«Сучасні тенденції ринкової економіки зумовлюють необхідність такого управління підприємством, яке дозволяє ефективно функціонувати в майбутньому за рахунок конкурентних переваг. Основою забезпечення стабільного функціонування підприємств є зростання їх прибутковості, конкурентоспроможності, платоспроможності та ринкової вартості як ключових параметрів здатності підприємства до розвитку, які безпосередньо залежать від взаємоузгодженої діяльності усіх його підрозділів» [2, с. 76]. Для отримання прибутку необхідно одержати достатню суму доходів для покриття витрат підприємства. У системі обліку інформація про доходи підприємства є надзвичайно цінною, багатогранною та швидкоплинною і за значенням для її користувачів вона займає одне з основних місць поряд з інформацією про активи, зобов'язання, капітал підприємства. Облік доходів підприємства постійно розвивається й покращується у зв'язку з удосконаленням комп'ютерної техніки та комунікаційного середовища.

На думку В. Дерія «основною проблемою обліку доходів підприємства в Україні, є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Ця проблема досить багатопланова, складна й стосується всього нашого суспільного ладу, особливо системи влади, способу життя, системи оподаткування й тіншового сегмента української економіки. Надзвичайна роль при вирішенні цієї проблеми належить забезпеченню максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про доходи підприємства [3].

Важливим питанням є класифікація доходів за різними ознаками. Якщо розглядати доходи з точки зору міжнародних стандартів, то їх класифікація наступна: доходи, які отримані внаслідок продажу готової продукції (або купівельних товарів); доходи, які отримані внаслідок надання послуг (виконання робіт); проценти, роялті та дивіденди [7].

В Україні законодавчо класифікація доходів регламентована в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №15 «Дохід» в пункті 7 [5]. Згідно з цим стандартом доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за наступними групами: а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); б) інші операційні доходи; в) фінансові доходи; г) інвестиційні доходи; д) доходи від надзвичайних подій (рис. 1).

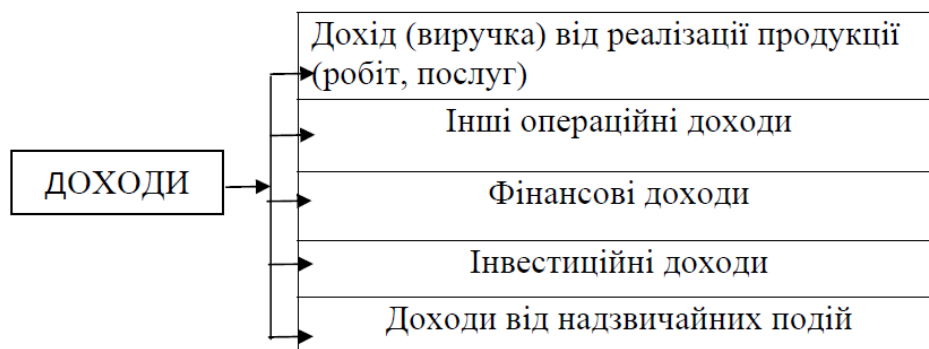


Рис. 1. Класифікація визнаних доходів згідно П(С)БО № 15 «Дохід»

Склад доходів, що відносяться до відповідної групи встановлено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №3 «Звіт про фінансові результати», тобто, у залежності від виду діяльності розрізняють доходи від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та від надзвичайних подій [4].

Враховуючи особливості діяльності підприємств ресторанного господарства, на рис. 2 запропоновано деталізовану класифікацію доходів від операційної діяльності.

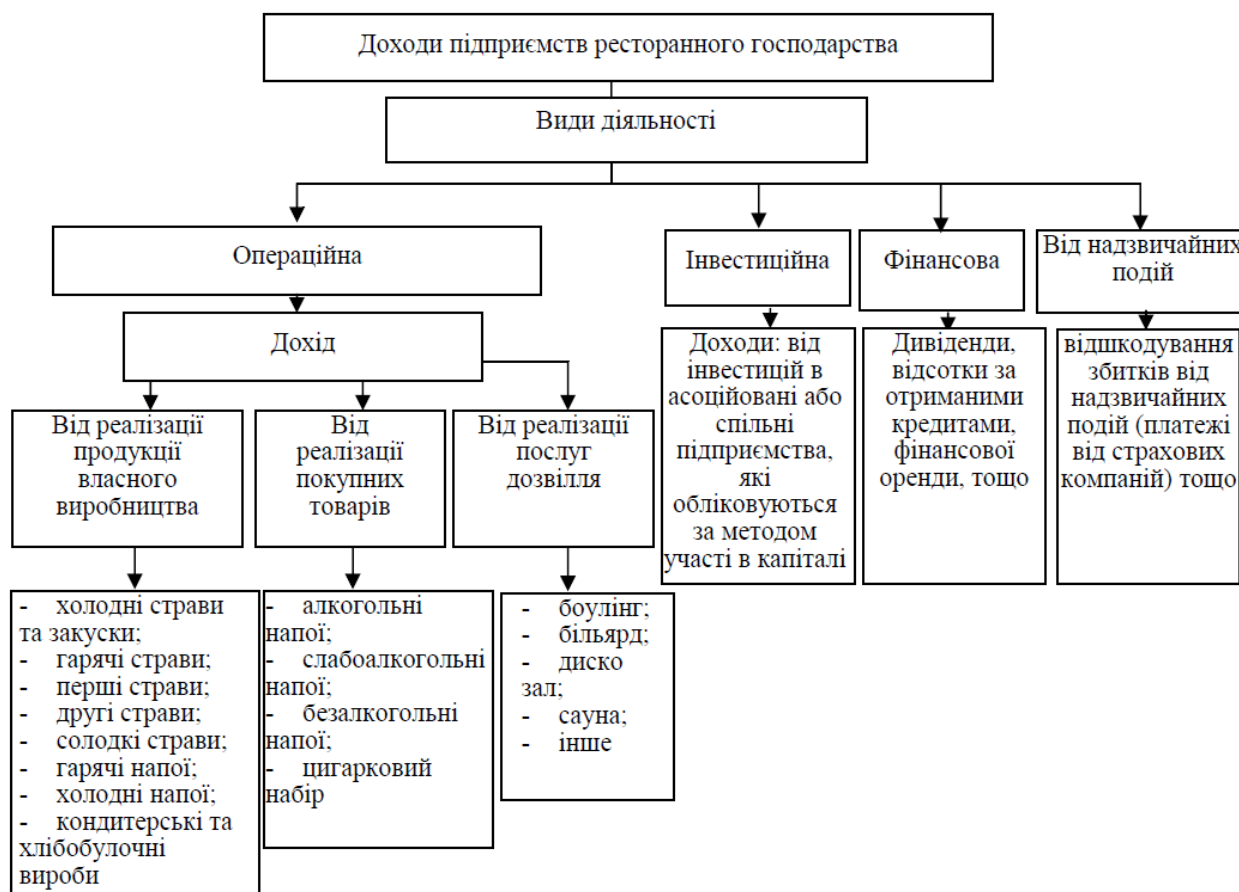


Рис. 2. Класифікація доходів за видами діяльності в підприємстві ресторанного господарства

Обов'язковим критерієм визнання доходу при будь-якому виді діяльності є збільшення активу або зменшення зобов'язання, що призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови достовірної оцінки доходу (п.8 П(С)БО 15). Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших активів визнається при дотриманні наступних умов (П(С)БО 15):

- покупцю передані ризики і вигоди, що пов'язані з правом власності на товар (продукцію, актив);
- підприємство не здійснює подальше управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, активами);
- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства;
- витрати, що пов'язані з цією операцією можуть бути достовірно визначені.

Якщо на підприємство надійшли грошові кошти або відбулося збільшення інших активів, але не виконано хоча б одну з наведених вище умов, то в бухгалтерському обліку дохід не визнається [5].

Принципи визнання доходів підприємств ресторанного господарства, в залежності від виду реалізації продукції власного виробництва та покупних товарів, що виникають внаслідок основної операційної діяльності можна представлено на схемі рис. 3. Розглянемо їх більш детально.

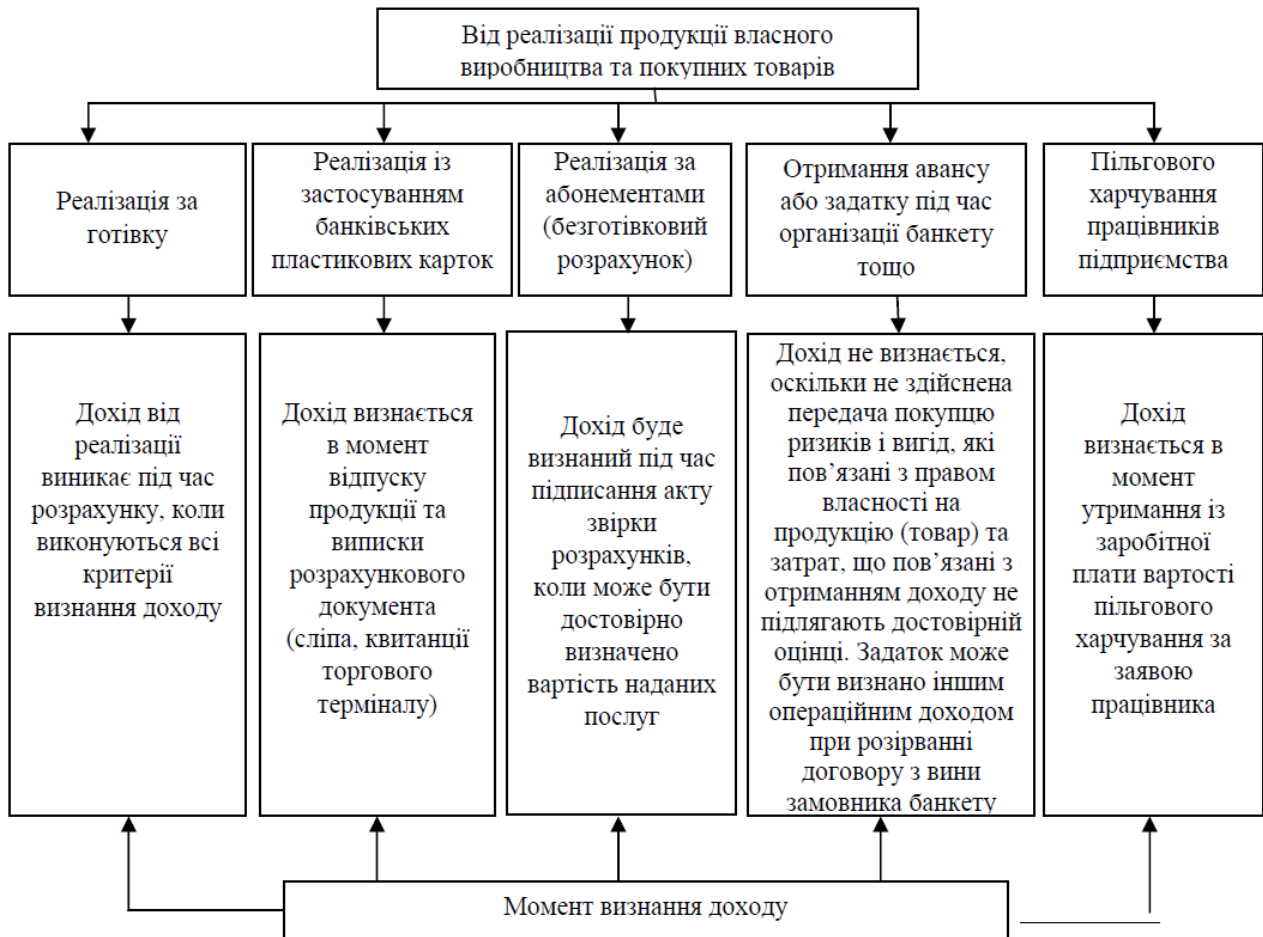


Рис. 3. Визнання доходу за видами реалізації товарів, продукції і послуг в підприємствах ресторанного господарства

Реалізація продукції власного виробництва та покупних товарів на підприємствах ресторанного господарства може здійснюватися як через касу, так і через торговельний термінал або імпринтер, за допомогою банківських пластикових карток.

Приймаючи платежі з використанням банківських платіжних карток, підприємства ресторанного господарства мають намір залучити більш заможних клієнтів. При цьому націнка на реалізовану продукцію повинна бути достатньо високою, щоб покрити витрати підприємства на обладнання та послуги банківських установ.

Реалізація продукції власного виробництва та покупних товарів на підприємствах ресторанного господарства здійснюється в основному за готівку. У зв'язку з тим, що відпуск продукції (товарів) та їх оплата відбуваються фактично одночасно, ніяких складнощів з моментом визнання доходу в цьому випадку не виникає, оскільки дохід від реалізації виникає в момент оплати. Інша справа – отримання авансу або задатку при організації банкету, оскільки існують відмінності між ними, що зумовлені правовими особливостями. На відміну від авансу, задаток, виконує не тільки платіжну функцію, але і є засобом забезпечення договірних зобов'язань, тому він може бути визнаний доходом і при розірванні договору з вини замовника банкету, якщо це було обумовлено заздалегідь. При отриманні авансу або задатку від покупця, сума авансу визнається заборгованістю за отриманими авансами, оскільки не здійснена передача покупцеві ризиків і вигід, що пов'язані з правом власності на продукцію (товар) та витрати, які пов'язані з отриманням доходу не підлягають достовірній оцінці. Отриманий аванс або задаток буде визнаний доходом після надання послуг з організації банкету, коли виставлений рахунок за виконані роботи та здійснена передача права власності на продукцію власного виробництва і покупні товари.

При розрахунках з використанням банківських пластикових карток, первинним документом, що підтверджує факт отримання коштів, є сліп або квитанція торгового терміналу.

На підставі отриманих в електронному вигляді сліпа або квитанції торговельного терміналу банк-еквайр (банк, що займається проведенням розрахунків з підприємствами за операціями з банківськими пластиковими картками) здійснює необхідні розрахунки щодо перерахунку грошових коштів на рахунок підприємства.

Підприємства ресторанного господарства, приймаючи оплату за реалізовані покупні товари і продукцію власного виробництва з використанням банківських пластикових карток, згідно ст. 1 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», повинні використовувати реєстратори розрахункових операцій. При цьому підставою для фіксації реєстратором такої реалізації є розрахунковий документ (сліп, квитанція торгового терміналу) [6]. Дохід від реалізації продукції власного виробництва та покупних товарів за банківськими пластиковими картками визнається в момент відпуску продукції та виписки розрахункового документа – сліпа або квитанції торговельного терміналу.

Щодня підприємством ресторанного господарства складається «Акт про реалізацію та відпуск продукції кухні» (тип. ф. № 58). У зв'язку з тим, що в даний час широко використовується форма розрахунків за допомогою банківських пластикових карток в «Акт про реалізацію і відпуск продукції кухні» необхідно додати графу «Реалізовано і відпущено за банківськими пластиковими картками».

Керівництво підприємства ресторанного господарства може прийняти рішення про реалізацію продукції власного виробництва та покупних товарів протягом дня за різними цінами – вечірній час за ціною вище, ніж в денний. Різницю між вечірньою (більшою) і денною (меншою) ціною реалізації страви слід розглядати як суму знижки, наданої покупцям при реалізації в денний час.

Знижка, надана клієнтам підприємств ресторанного господарства на продукцію власного виробництва і покупні товари, вплине на розрахунок торговельних націнок, що відносяться до реалізованих товарів.

У разі надання відвідувачам знижок їх розмір буде фіксуватися окремими позиціями в касових чеках та в щоденному звіті. При цьому в касовому чеку окремим рядком виділяється вартість проданої продукції в продажних цінах, які введені в пам'ять реєстратора розрахункових операцій (без урахування наданих знижок).

Пропонуємо, для отримання інформації про кількість страв і ціну реалізації покупцям протягом дня, в Денний забірний лист додати рядок та вказати в ній ціну реалізації продукції (товарів) в денний час (зі знижкою).

Реалізація готової продукції на підприємстві може здійснюватися за безготівковим розрахунком (абонементами, талонами). У цьому випадку підприємство укладає договір на надання послуг з обслуговування харчуванням працівників інших підприємств, організацій, установ. Дохід у цьому випадку буде визнаний в момент підписання акту звірки розрахунків, коли може бути достовірно визначена вартість наданих послуг [1].

Відпуск страв співробітникам підприємства здійснюється за пільговою вартістю. Така операція за своїм економічним змістом не відрізняється від іншої не грошової форми розрахунків. При цьому дохід визнається в момент утримання із заробітної плати вартості пільгового харчування за заявою працівника.

Під час організації управлінського обліку доходів їх розрізняють за місцем виникнення – центрами відповідальності. При цьому менеджерам центрів відповідальності часто потрібна інформація про доходи, яка залежить від мети, що прагнуть досягти. Схематично це можна представити на рис. 4.

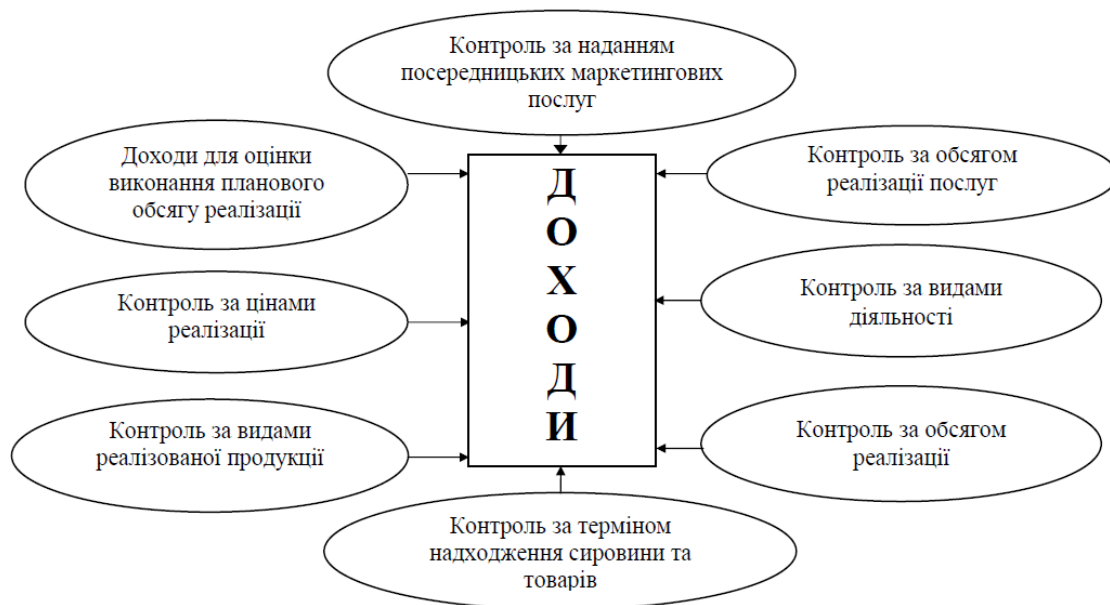


Рис. 4. Класифікація доходів в підприємствах ресторанного господарства в залежності від мети управління

Користуючись такою класифікацією доходів можна одержати інформацію про зовнішню трансфертну, умовну та внутрішню ціну, обсяги фактичної реалізації за межами підприємства, або умов реалізації всередині підприємства ресторанного господарства, про склад доходів від реалізації певної продукції центром відповідальності. Є також можливість одержання інформації про величину доходів, за допомогою розроблених форм звітності, яка має багато спільного зі звітом про фінансові результати на рівні всього підприємства, на предмет виконання планового обсягу реалізації та планових витрат.

В умовах динамічного ринкового середовища та високої конкуренції, підприємства ресторанного господарства, повинні проводити постійний моніторинг та перспективний аналіз стану своєї фінансово-господарської діяльності, де одним із основних показників виступають доходи від операційної діяльності. Для управлінських потреб інформація про доходи потрібна за різноманітними ознаками, тому запропоновані класифікації доходів залежно від центрів відповідальності та мети управління, а також визначені принципи визнання доходів підприємств ресторанного господарства, в залежності від виду реалізації продукції власного виробництва та покупних товарів, що виникають внаслідок операційної діяльності.

Таким чином, розглядаючи класифікацію доходів від операційної діяльності підприємств ресторанного господарства, аналізуючи зазначений перелік класифікаційних ознак і, як результат, – класифікаційних різновидів, можна зробити висновок, що систематизація за видами (групами) забезпечує ефективне та цілеспрямоване управління формуванням та використанням фінансового результату. Але не зважаючи на досить широке представлення видів доходів, запропонована класифікація не в змозі відобразити всього різноманіття. Це, в свою чергу, надає можливість розробляти стратегію систематизації доходів для конкретної підсистеми бухгалтерського обліку з урахуванням як основних ознак, так і тих характерних рис, які відіграють важливу роль у процесі управління доходами підприємства.

Література:

1. Грачева Р. К чему приводит задаток // Дебет-Кредит. - №1-2. - 2002. - С. 15-19.
2. Грінько А.П. Класифікація основного капіталу як інформаційний інструментарій бухгалтерського обліку / А.П. Грінько // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 2/6 (22).–С. 72–76.
3. Дерій М. Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки» : відмінності та взаємозв'язок / М. Дерій // Економічний аналіз. – 2010. – вип.6. – С.60-64.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99р. № 87 зі змінами і доповненнями // Спеціальний додаток до тижневика «Дебет-Кредит». – 2000. – С.33.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : [Чинне від 1999-10-20] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України [прийнятий Верховною Радою України від 06.07.1995 р. – № 265/95-ВР] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Summaries of International Financial Reporting Standards <http://translate.google.com.ua/translate?hl=ru&langpair=en%7Cru&u=http://www.iasplus.com/standard/standards.htm>.

Lazarenko D.O.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Pavlovskiy P.V.

Postgraduate Department of Accounting and Auditing

Donbass State Pedagogical University, Ukraine

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

Лазаренко Д.О.

д.е.н., професор

Павловський П.В.

аспірант кафедри обліку і аудиту

Донбаський державний педагогічний університет, Україна

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС- ПРОЦЕСАМИ

In the article the modern technology of business process management. The mechanism of the system controlling of business processes as a set of interrelated elements. The method of coordinating business processes.

Keywords: *business processes, management, control, controlling, information system, analytical information processing.*

В статті розглянуті сучасні технології управління бізнес-процесами. Представлений механізм функціонування системи контролінгу бізнес-процесів, як сукупність взаємозалежних елементів. Запропоновано процес координування бізнес-процесів.

Ключові слова: *бізнес процеси, управління, регулювання, контролінг, системи інформаційного забезпечення, аналітична обробка інформації.*

Використання на підприємстві системи інформаційного забезпечення вирішує такі важливі завдання, як оперативне регулювання бізнес-процесів, забезпечення спільної роботи з даними, забезпечення безпеки й надійності зберігання інформації. Наявні інформаційні системи найчастіше мають різну логіку, архітектуру й формат зберігання даних. Дана ситуація призводить до цілого ряду проблем, таких як багаторазове дублювання збереженої інформації, складність пошуку необхідних для синхронізації даних, низька надійність зберігання й невисока ефективність роботи з даними, а також складність підтримки цілісності збережених даних [1].

При управлінні бізнес-процесами дуже часто встає питання: - "Які технології дозволяють управляти бізнес-процесами найефективніше"? Як правило, тільки опис і автоматизація бізнес-процесів компанії, не принесе очікуваних переваг від процесного управління, поки не визначені ефективні механізми управління бізнес-процесами і засоби контролю за бізнес-процесами. З цього виходить принцип - бізнес-процеси, які не можуть бути виміряні, не можуть бути поліпшені.

Для досягнення цієї мети багато підприємств впроваджують інформаційно-аналітичні системи класу ERP для обліку і контролю господарських операцій, проте, вони не завжди отримують однозначні результати. Це пов'язано з тим, що проекти впровадження цих систем орієнтовані більше на транзакційний облік і аналіз даних.

Інформаційна система є механізмом функціонування системи контролінгу. Вона включає всі види інформації, комплекс засобів для отримання, передачі, зберігання та виготовлення документів, канали зв'язку.

Конкретне інформаційне наповнення системи контролінгу задається винятково потребами компанії і запитом керівництва, а не зовнішніми стандартами. Інтеграція дозволяє створити більш ефективну і економічну систему.

Будь-який бізнес-процесів можна розглядати як деяку сукупність взаємозалежних елементів системи. Кожна така система S_j є відособленою й може розглядатися як деяка частина (підсистема) більш загальної системи S (метасистеми).

Взаємозв'язок між системами S і S_j будується за принципом ієрархії, що передбачає підпорядкованість підсистеми S_j метасистемі S як у структурному місці розташування, так і в розподілі керуючих функцій.

Розділяти систему можна декількома способами, одержуючи різне число частин (підсистем). Отримане в результаті такого членування безліч всіх підсистем будемо називати M - безліччю системи S . Метасистему S можна представити у вигляді дерева, на якому виділяються окремі підсистеми, що відносяться до різних рівнів.

В інформаційно-аналітичній системі організувати підсистеми можна за функціональною і організаційною ознакою або за складом системних елементів. Розподіл за функціональними ознаками має вестися відповідно до наявних функцій системи, а за організаційними - з урахуванням специфічних особливостей ієрархічної структури системи [1].

Ієрархічна будова системи забезпечує підвищену стабільність до зовнішніх впливів, дозволяє локалізувати конфлікти, що виникають усередині системи, є основною умовою узгодження елементів системи з її глобальними цілями.

Важливе значення при управлінні ієрархічною системою має проблема координації бізнес-процесів. Координація як функція управління являє собою процес, що спрямований на забезпечення пропорційного й гармонічного розвитку сукупності різних сторін об'єкта (технічної, виробничої тощо) при оптимальних для даних умов трудових, грошових і матеріальних витратах. Координування підсистем означає такий вплив на підсистеми, що змушує їх діяти узгоджено. Процес координування в загальному випадку підрозділяється на дві частини: встановлення операційних правил, що пропонуються до робітників (вибір способів координації), і практичне забезпечення виконання цих правил у діяльності підприємства.

Інформаційно-управлінська система складається із чотирьох основних компонентів: об'єктивно необхідних функцій управління (планування, облік і регулювання); структури підрозділів апарату управління; виробничо-економічної інформації; технічних засобів збору й перетворення інформації.

В організаційній структурі інформаційно-управлінської системи виділяються службові, функціональні, інформаційні та технічні зв'язки. Службовий зв'язок є зв'язком між рівнями управління. Функціональний зв'язок є зв'язком між вище- і нижчестоящими елементами. Інформаційний зв'язок є зв'язком між елементами, що стоять на одному рівні та обмінюються інформацією. Технічний зв'язок є зв'язком між елементами, що виконують аналогічні функції [4].

Інформаційний аналіз починається з вивчення складу документів і визначення обсягу формованої й використовуваної інформації, а також розробки схеми документообігу підприємства й моделі інформаційних зв'язків.

Аналіз структури і складу документованої інформації на підприємстві можна виконувати в наступні етапи:

1. Вивчення і впорядкованість документальної інформації.
2. Класифікація і опис реквізитів і показників документів.
3. Аналіз документованої інформації й розробка рекомендацій з раціоналізації інформаційних зв'язків і структури документів.

Для аналізу документованої інформації необхідно визначити склад застосовуваних на підприємстві, показників, а також класифікувати документи й показники на групи за подібними приватними ознаками. Аналіз інформаційних характеристик об'єкту автоматизації повинен здійснюватися на основі зібраних матеріалів обстеження після їх попередньої обробки й систематизації.

Суть ідеї стратегічного превентивного контролінгу бізнес-процесів на підприємстві полягає в завчасній перевірці прийнятих стратегічних рішень і виявленні чинників їх порушення за інтервал часу, достатній для своєчасного усунення виниклих проблем. Проведення превентивного контролінгу повинне забезпечувати не лише виконання заходів в планові терміни, але і визначити міру узгодженості раніше прийнятих і поточних рішень.

Інформаційна підтримка контролінгу бізнес-процесів повинна не лише забезпечувати керівництво своєчасною інформацією про господарську діяльність, але і прогнозувати наслідки тих або інших змін внутрішнього або зовнішнього середовища [6].

Підсистема інформаційного забезпечення включає сукупність взаємозв'язаних підсистем: облікову підсистему підприємства, підсистему вимог і підсистему звітності, яка охоплює усі сфери діяльності підприємства за усіма функціональними напрямками і забезпечує збір і облік різних даних, що поступають від зовнішніх і внутрішніх джерел інформації.

Метою розробки підсистеми інформаційно-аналітичного забезпечення є формування інформаційної і аналітичної підсистеми. Структура інформаційно-аналітичного забезпечення представлена на рис. 1.

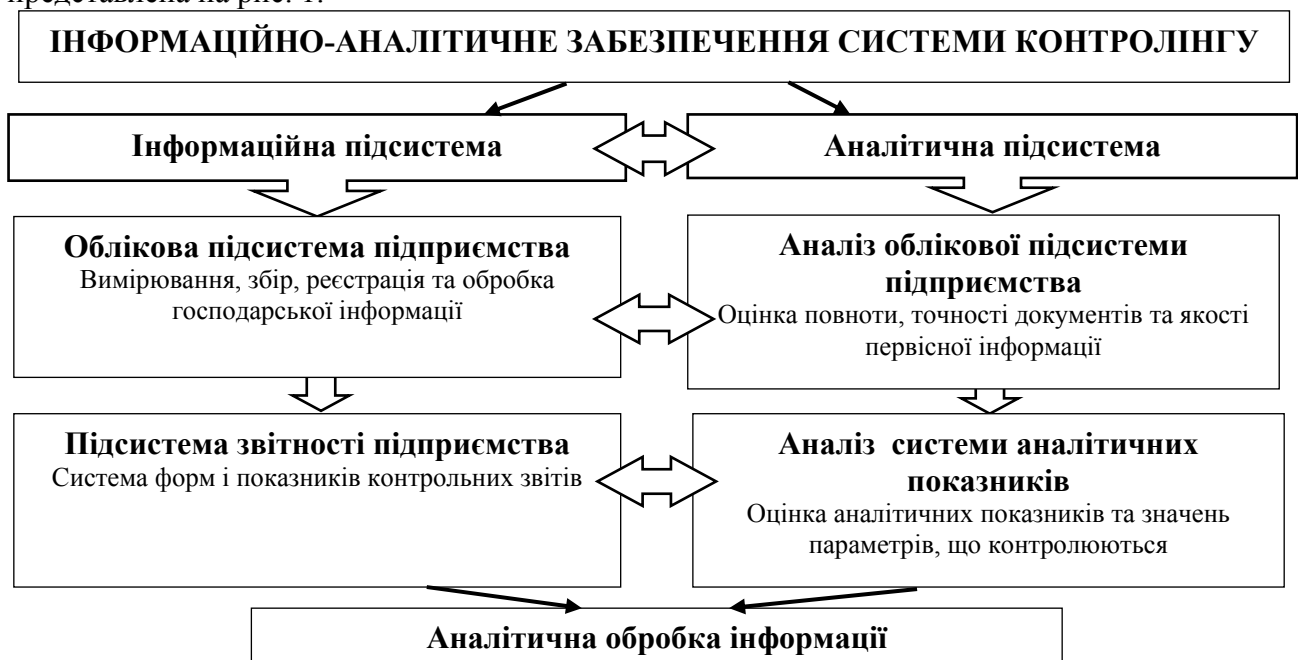


Рис. 2. Структура інформаційно-аналітичного забезпечення системи контролінгу

Рішення завдань управління бізнес-процесами досягається за допомогою впровадження систем контролінгу бізнес-процесів поверх впроваджених транзакційних систем (ERP). В цьому випадку з'являється можливість в реальному часі відстежувати ключові показники результативності і тенденції їх зміни в різних бізнес-процесах.

Інформаційна платформа контролінгу бізнес-процесів повинна дозволяти вести моніторинг бізнес-процесів підприємства у міру їх виконання в різних інформаційних системах. Однією з основних переваг системи контролінгу є надання власникам процесів можливості автоматичного аналізу і швидкого пошуку аномальних операцій, що вимагають оптимізації. При проведенні такого аналізу також акумулюються знання, необхідні для ухвалення рішень, що фактично гарантує, що ніякі працюючі процеси не вийдуть за межі заданої продуктивності так, що цього ніхто не помітить. Усе це дозволяє вести моніторинг і гарантувати, що при виконанні бізнес-процесів, що проходять через системні і організаційні

межі, контролюється відповідність фактичних значень плановим. Якщо відбувається відхилення від запланованих значень, менеджери процесів своєчасно отримують попередження так, щоб вони могли втрутитися і скоректувати хід виконання процесу.

Використання спеціалізованої інформаційно-аналітичної системи для забезпечення контролінгу бізнес-процесів дозволяє керівникам швидше приймати рішення про зміни у бізнес-процесах, і проводити організаційні заходи з опорою на більш високий рівень інформованості про реальний стан справ.

Література:

1. Лазаренко Д.О. Організаційні механізми та технології управління підприємствами харчової галузі: теорія, методологія, практика / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, Херсон: Міжнародний університет бізнесу і права, 2013 – 39с.
2. Володькін К. С. Контролінг бізнес-процесів в системі управління підприємством / К. С. Володькін // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : наук. зб. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. О. О. Беляєв. – 2010. – Вип. – 24. – С. 266 – 274.
3. Лазаренко Д.О. Організація інформаційно-аналітичного процесу в системі управління підприємством / Культура народів причерномор'я. Научный журнал. №235, 2012г. С. 45-47
4. Клейнер Г. Б., Стратегия предприятия, М.: Наука, 2008 – 568с.
5. Прокопенко О.В. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством [Текст] / О.В. Прокопенко, Л.Б. Криворучко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. — 2011. — №4. — С. 27-34.
6. Проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення системи контролінгу бізнес-процесів підприємства /Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки [Колективна монографія у 2т]. - Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – Т.2. - 349с. (С.131-137).

Markiv M.M.

Postgraduate

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ukraine

ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING ASSIGNED TO CENTERS OF RESPONSIBILITY AT WOODWORKING ENTERPRISES PRODUCING SOLID BIOFUELS

Марків М.М.

аспірант

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ З ВИРОБНИЦТВА ТВЕРДОГО БІОПАЛИВА

The article examines the organization of management accounting assigned to centers of responsibility at woodworking enterprises producing solid biofuels. Attention is drawn to the peculiarities of organizational structures and development strategies of such centers. The analysis made it possible to single out trends and features of the classification of responsibility centers that would promote a more complete and high-quality information support in the process of decision-making in terms of resource saving.

The results of the research demonstrate evidence that an appropriate and sufficient degree of detail in providing information enhances the capacity to take prompt decisions on the fulfillment of operational and strategic objectives set by woodworking enterprises producing solid biofuels.

Keywords: *organization, management accounting, centers of responsibility, solid biofuel, wood-processing enterprises.*

У статті досліджено організацію управлінського обліку за центрами відповідальності на деревообробних підприємствах з твердого біопалива з урахуванням особливостей їхньої організаційної структури та стратегії розвитку. Проведений аналіз дав можливість виокремити ознаки класифікації центрів відповідальності, що сприятиме формуванню більш повного та якісного інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень в умовах ресурсозбереження. У результаті проведеного дослідження встановлено, що отримана інформація із необхідним рівнем деталізації дає змогу приймати оперативні рішення щодо реалізації оперативних та стратегічних цілей деревообробних підприємств з виробництва твердого біопалива.

Ключові слова: *організація, управлінський облік, центри відповідальності, тверде біопаливо, деревообробні підприємства.*

В умовах загострення конкурентної боротьби та посилення вимог до якості твердого біопалива, виготовленого деревообробними підприємствами, виникає потреба у більш повному та якісному інформаційному забезпеченні системи управління. Необхідний рівень аналітичності та достатності інформації забезпечується правильною організацією управлінського обліку, яка направлена на своєчасне її формування для прийняття менеджерами обґрунтованих рішень щодо планування і контролю діяльності підприємств за умов ресурсозбереження; виконання договірних зобов'язань; діагностики доцільності розширення виробництва окремих видів продукції чи його перепрофілювання; оцінки чинників рентабельності та ін.

Збір, реєстрація та групування необхідної інформації за допомогою методичних прийомів управлінського обліку здійснюється у межах виокремлених центрів відповідальності, що забезпечує її аналітичність, оперативність та систематичність в умовах постійного контролю за ефективністю використанням ресурсів підприємства.

Окремим питанням організації обліку за центрами відповідальності присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Е. Аткинсон, Л.О. Андреева, Н.В. Бондарчук, М.А. Вахрушина, С.Ф. Голов, З. Гуцайлюк, К. Друрі, С.Б. Ковтун, О.Є. Кузьмін, Р. Каплан, Т.П. Карпова, О.В. Карпенко, В.Е. Керімов, В.О. Ластовецький, С. Левицька, О.Г. Мельник, Л.В. Нападовська, С.А. Ніколаєва, В.Ф. Палій, Г.О. Партин, В.М. Панасюк, Н.І. Пилипів, М.І. Скрипник, П.Я. Хомин, А.В. Череп та ін. Попри значний внесок науковців у дослідження вказаного питання, подальшого вивчення потребує проблема визначення організації управлінського обліку за центрами відповідальності на деревообробних підприємствах з виробництва твердого біопалива з урахуванням особливостей їхньої організаційної структури та стратегії розвитку.

Сталий розвиток деревообробних підприємств залежить від ефективної системи управління, яка побудована відповідно до сучасних ринкових умов ресурсозбереження. Одним із основних підходів до побудови такої системи є організація управлінського обліку за центрами відповідальності.

Науковець Л.В. Нападовська цілком правомірно обґрунтовує, що основними рисами сучасного обліку повинні стати реалістичність та доцільність задоволення потреб внутрішніх користувачів – менеджерів підприємства. У зв'язку з цим, мета та завдання системи обліку в умовах ринкових відносин значно розширюється порівняно з традиційним обліком, при цьому перше місце займає підготовка альтернатив з урахуванням зовнішньої ситуації та внутрішніх переваг і можливостей, а також інформаційне забезпечення варіантів управлінських рішень [2, с. 15].

Організація управлінського обліку на деревообробних підприємствах має бути орієнтована на формування достовірної інформації про роботу центрів відповідальності та здійснення контролю менеджерами підприємства всіх рівнів управління щодо раціонального використання ресурсів.

Вважаємо, що найбільш повне трактування терміна «центри відповідальності» надає О.Г. Мельник, яка визначає їх, як структурні підрозділи підприємства, певні групи працівників, сукупність підрозділів підприємства, які здійснюють чи забезпечують здійснення конкретних видів діяльності та несуть відповідальність за результативність своєї ділянки роботи у фінансовому аспекті, сприяючи цільовому та контрольованому використанню ресурсів підприємства [2, с. 48].

На основі організаційної структури деревообробного підприємства з виробництва твердого біопалива доцільно здійснювати виокремлення центрів відповідальності, якими є структурні підрозділи очолювані посадовими особами, які відповідальні за виконання доведених показників.

Організація обліку за центрами відповідальності також залежить від технологічних особливостей та організації виробничого процесу. Це дозволяє кількісно співставляти та оцінювати внесок різних підрозділів у зміну кінцевих показників фінансових результатів підприємства і дає змогу побудувати ефективну систему стимулювання на підприємстві.

Наслідком організації управлінського обліку за виокремленими центрами відповідальності на досліджуваних підприємствах є можливість врахування рівня технічного оснащення, рівня кадрової забезпеченості, професіоналізму і кваліфікації спеціалістів.

Вивчення спеціальної літератури дало змогу встановити, що існують різні підходи до виділення центрів відповідальності та характеристики їх видів.

Так, найбільш поширеною серед дослідників є класифікація центрів відповідальності, виходячи з обсягу повноважень та характеру відповідальності керівників відповідних підрозділів. За цією ознакою різні автори виділяють від трьох до п'яти типів центрів відповідальності:

- центри витрат, прибутку, інвестицій [3, с. 474];
- центри витрат, доходів, прибутку, інвестицій [4, с. 407; 5, с. 260];
- центри витрат, доходів, прибутку, інвестицій, рентабельності [6, с. 45].

Науковець Ф.Ф. Бутинець, виходячи із функцій, які виконуються центрами, також розрізняє основні та допоміжні центри відповідальності [6, с. 45], а Г.О. Партин за функціональним принципом пропонує виділяти такі центри відповідальності: обслуговуючі; матеріальні; виробничі; управлінські; збутові [5, с. 261].

Спробу розроблення комплексної класифікації центрів відповідальності та надання характеристики їх видів здійснила О.Г. Мельник. Зокрема, виділено такі класифікаційні ознаки [2, с. 48]:

- 1) за обсягом повноважень та відповідальності: центри прибутку, вартості, обороту, інвестицій, витрат;
- 2) за функціональним принципом: обслуговуючі, матеріальні, виробничі, керівні, збутові;
- 3) за територіальною ознакою: регіональні, континентальні;
- 4) за зв'язком з діючою організаційною структурою: тотожні, інтегровані.

Вважаємо, що вищезазначені центри відповідальності за територіальною ознакою доцільно виокремлювати у частині регіональних, національних та міжнародних центрів відповідальності для підприємств із розгалуженою організаційною структурою.

Поряд з цим, як свідчить аналіз спеціальної наукової літератури, існуючі точки зору вчених до класифікації центрів відповідальності не враховують особливостей розподілу (делегування) обов'язків та виокремлення управлінських цілей різних рівнів, які сприяли б успішній реалізації стратегії розвитку деревообробних підприємств.

З урахуванням вищезазначеного нами запропоноване виділення ще двох класифікаційних ознак центрів відповідальності, а саме: за рівнями управління; за типом та напрямом делегування повноважень:

За рівнями управління доцільним є виділення наступних центрів:

1) центри стратегічного управління – це підрозділи, керівники яких здійснюють управління діяльністю підприємства, із визначенням стратегічних цілей (це директори, їх заступники з окремих питань, у тому числі керівники планово-економічного відділу, фінансового відділу, відділу постачань, відділу реалізації продукції, відділу кадрів та ін.);

2) центри оперативного управління – це підрозділи, керівники яких приймають оперативні рішення та несуть персональну відповідальність за поставлені перед ними показники діяльності з метою реалізації оперативних цілей (виробничі підрозділи, функціональні підрозділи та ін.).

За типом та напрямом делегування повноважень вважаємо за доцільне виокремлення таких центрів відповідальності, як:

1) центри адміністрування – це підрозділи, керівники яких здійснюють управління підприємницькою діяльністю підприємства у цілому, із прийняттям альтернативних рішень з метою реалізації стратегії підприємства (керівники вищої ланки управління, тобто директор підприємства та його заступники);

2) штабні центри – підрозділи, які не виконують операцій, пов'язаних з основою діяльністю підприємства, але їх функціонування забезпечує нормальну діяльність

деревообробного підприємства (бухгалтерія, відділ кадрів, юридичний відділ та ін.);

Таблиця 1

Класифікація центрів відповідальності та їхня характеристика

Вид центру відповідальності	Характеристика центру відповідальності
<i>За обсягом повноважень та відповідальності</i>	
Центри прибутку	Підрозділ, керівництво якого відповідає за фінансові результати діяльності. При цьому контролю підлягають всі складові формування прибутку
Центри доходу (виручки)	Підрозділ, керівництво якого відповідає за виручку від реалізації продукції (товарів, послуг) та за витрати, пов'язані з їх реалізацією
Центри інвестицій	Підрозділ, керівник якого відповідає за ефективність використання отриманих інвестиційних ресурсів. Завдання такого центру – забезпечити максимальне цільове та раціональне використання вкладеного капіталу, його швидку окупність
Центри витрат	Підрозділ, керівник якого відповідає тільки за витрати. Це виробничі підрозділи, які створюють нову вартість
<i>За функціональним принципом</i>	
Обслуговуючі центри	Підрозділи, що надають послуги іншим центрам відповідальності (наприклад, їдальня, ремонтний цех, електропідстанція та ін.)
Матеріальні центри	Здійснюють постачання та зберігання матеріальних ресурсів з метою забезпечення ритмічності виробничо-господарської діяльності підприємства (наприклад, відділ постачання, склад та ін.)
Виробничі центри	Підрозділи основного і допоміжного виробництва
Збутові центри	Підрозділи, що займаються реалізацією продукції (наприклад, відділ збуту, маркетингу та ін.)
<i>За територіальною ознакою</i>	
Регіональні центри	Підрозділи, що розміщені у межах одного регіону країни та відповідають за результати своєї діяльності
Національні центри	Підрозділи, що розміщені у різних регіонах країни та відповідають за результати своєї діяльності
Міжнародні центри	Підрозділи, що розміщені за кордоном та відповідають за результати своєї діяльності
<i>За зв'язком з діючою організаційною структурою</i>	
Тотожні центри	Центри відповідальності, виділені в межах підрозділів організаційної структури підприємства
Інтегровані центри	Центри відповідальності, що є частиною підрозділів діючої організаційної структури управління чи об'єднують групи працівників з інших підрозділів тощо
<i>За рівнями управління</i>	
Центри стратегічного управління	Підрозділи, керівники яких здійснюють управління діяльністю підприємства, із визначенням стратегічних цілей (директори, їх заступники з окремих питань);
Центри оперативного управління	Підрозділи, керівники яких приймають оперативні рішення та несуть персональну відповідальність за виконання оперативних цілей (планово-економічний відділ, фінансовий відділ, відділ кадрів та ін.);
Центри виконання	Підрозділи, які відповідають за поставлені перед ними показники діяльності (виробничі підрозділи, функціональні підрозділи та ін.).
<i>За типом та напрямом делегування повноважень</i>	
Центри адміністрування	Підрозділи, керівники яких здійснюють управління підприємницькою діяльністю підприємства у цілому, із прийняттям альтернативних рішень з метою реалізації стратегії підприємства (керівники вищої ланки управління);
Штабні центри	Підрозділи, які не виконують операцій, пов'язаних з основою діяльністю підприємства, але їх функціонування забезпечує нормальну діяльність деревообробного підприємства (бухгалтерія, відділ кадрів, юридичний відділ та ін.);
Функціональні центри	Підрозділи, які здійснюють операційну діяльність підприємства у розрізі бізнес-процесів, які генерують отримання доходів та виникнення витрат (відділ постачання, збуту, підрозділи основного та допоміжного виробництва та ін.)

Джерело: складено на основі [7, с. 29-30; 2, с. 48; 5, с. 261].

3) функціональні центри – підрозділи, які здійснюють операційну діяльність підприємства у розрізі бізнес-процесів, які генерують отримання доходів та виникнення витрат (відділ постачання, комерційний відділ, підрозділи основного та допоміжного виробництва).

Таким чином, запропонована комплексна класифікація центрів відповідальності та їх характеристика наведена у табл. 1.

Вважаємо, що результат роботи кожного центру відповідальності може бути оцінений з точки зору ефективності і має ґрунтуватися на попередньому нормуванні витрат.

Слід відмітити, що для вимірювання та оцінки результатів підприємству необхідно розробити перелік цільових показників досягнення стратегічних цілей. Результати проведеного дослідження свідчать, що визначення цільових показників є специфічним для кожного конкретного підприємства. Аналізуючи деревообробні підприємства з виробництва твердого біопалива, доведено, що незважаючи на наявність однакових технологічних особливостей та організації виробництва, кожне підприємство по-своєму бачить власний розвиток, що визначається територіальним розміщення підприємства, сировинною базою та наближеністю до ринків збуту.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що формування повного і якісного інформаційного забезпечення системи управління залежить від ефективної організації обліку за центрами відповідальності. Отримана інформація із необхідним рівнем деталізації дає змогу приймати оперативні рішення щодо усунення виявлених відхилень від запланованих цільових показників реалізації оперативних та стратегічних цілей деревообробних підприємств з виробництва твердого біопалива.

Література:

1. Нападовська Л. В. Управлінський облік : [підруч.] / Л. В. Нападовська. – К.: КНТЕУ, 2010. – 648 с.
2. Мельник О. Г. Формування системи бюджетування та збалансованої системи індикаторів діяльності підприємства : теоретичні засади та методичні положення (на прикладі машинобудування) : [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів : Видавництво Д.П. «Видавничий дім «Укрпол», 2008. – 240 с.
3. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [Підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
4. Голов С. Ф. Управлінський облік : [підруч.] / С. Ф. Голов. – [2-ге вид.] – К.: Лібра, 2004. – 704 с., с.407;
5. Партин Г. О. Управлінський облік : [навч. посіб.] / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, 2007. – 303с.
6. Бухгалтерський управлінський облік: [підруч.] / [Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна та ін.]; За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Житомир: ПП. «Рута», 2005 – 480 с.
7. Левицька С. О. Організаційні засади створення центрів відповідальності / С. О. Левицька // Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством: матеріали Міжнар наук.-практ. конф. (29-30 червня 2010 р). / відп. ред. З. В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. – с. 27-30.

7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Lennerova I.

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

ANALYSIS OF YOUTH UNEMPLOYMENT IN THE CURRENT FUND CONTRIBUTIONS IN SLOVAKIA¹

Taxes are an important tool that is in the hands of the government and are used for the implementation of fiscal policy. Through state tax also it affects employment policy. High labor taxation leads to a reduction in labor supply, in the removal of household income and thus also to reducing the country's economic growth. The global aim of this paper is to analyze the impact of taxes and contributions on labor market policies for young people in the Slovak Republic. The aim of this paper is to analyze the impact of taxes and contributions on labor market policies for young people in Slovakia.

Keywords: tax, insurance payments, labor market, young people, unemployment

Podľa nášho názoru hlavnými faktormi, ktoré obmedzujú prijímanie nových zamestnancov je vysoké odvodové zaťaženie zamestnancov a vysoké daňové zaťaženie firiem. Problematika daňovo-odvodového zaťaženia sa týka aj mladých ľudí, a preto sme sa v predloženom príspevku zamerali na vplyv daňovej a odvodovej politiky na trh práce mladých ľudí na Slovensku.

Nezamestnanosť mladých ľudí trápi nielen Slovensko, ale takisto aj ostatné členské štáty EÚ. V tomto prípade nezamestnanosť predstavuje celoeurópsky problém. Aj napriek existencii mnohých rozdielov medzi členskými štátmi Európskej únie je pre trh práce mladých ľudí charakteristická väčšia nestálosť ako pre trh práce zreých ľudí.

Tabuľka 1

Miera zamestnanosti mladých ľudí v Slovenskej republike v %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Muži a ženy spolu									
15 - 19 rokov	3,0	3,9	4,4	4,3	3,1	2,4	2,2	2,5	2,3
20 - 24 rokov	46,6	45,6	48,6	46,0	40,3	36,5	35,5	34,9	35,3
25-29 rokov	68,0	72,0	72,1	73,6	70,1	68,1	67,2	68,0	67,0
Muži									
15 - 19 rokov	3,2	4,7	5,3	5,7	4,2	2,8	2,5	2,8	2,8
20 - 24 rokov	51,0	51,1	54,1	53,5	46,8	42,1	44,2	42,1	42,2
25 - 29 rokov	80,2	83,8	84,9	85,4	80,9	76,2	76,0	78,3	75,6
Ženy									
15 - 19 rokov	2,7	3,1	3,5	2,8	1,9	2,1	1,8	2,2	1,8
20 - 24 rokov	41,9	39,9	42,8	38,3	33,5	30,7	26,5	27,4	28,0
25 - 29 rokov	55,4	59,8	58,7	61,4	58,8	59,7	58,0	57,2	58,0

Zdroj: ivpr.gov.sk

V tabuľke 1 môžeme vidieť vývoj zamestnanosti mladých ľudí vo veku od 15 do 29 rokov na území Slovenskej republiky za posledných 9 rokov. Najnižšia miera zamestnanosti, či už u mužov alebo u žien, je v rámci vekovej skupiny 15 - 19 rokov. Hlavným dôvodom ich nezamestnanosti je, že mnohí z týchto mladých ľudí ešte stále študujú. Zamestnanosť žien je nižšia ako zamestnanosť mužov. Najväčší rozdiel sa prejavuje vo vekovej kategórii 20 - 24 rokov a 25 - 29 rokov. Príčinou je fakt, že ženy sú v tomto veku na materskej dovolenke alebo sú diskriminované pri prijímaní do zamestnania kvôli pohlaviu a veku, kedy si mnohé ženy zakladajú

¹ "Príspevok/výstup vznikol v rámci riešeného projektu č. 1/0014/16 s názvom „Medzinárodná migrácia vysokokvalifikovaných pracovných síl v kontexte procesu globalizácie a formovania znalostnej ekonomiky“. / "This paper/publication is the result of the project n. 1/0014/16 named „International migration of high-skilled workers in the context of globalisation process and creation of knowledge economy“.

rodinu. Rozhodujúcim faktorom sú takisto aj rozdiely v zamestnaniach, ktoré majú dominantné zastúpenie mužov či žien. Napríklad v roku 2013 zamestnanosť mužov vo vekovej kategórii 25 - 29 rokov dosahovala 75,6 %, čo je v porovnaní so ženami až o 17,6 % viac. V 3. štvrtroku 2013 bolo zamestnaných 144,7 tisíc mladých ľudí vo veku 15 - 24 rokov, čo medziročne predstavovalo pokles o 8,4 %. Počet nepracujúcich mladých ľudí v danom štvrtroku 2013 bol 382 000. Aj v tomto prípade sme zaznamenali negatívny efekt v porovnaní s rokom 2012 a to v podobe 10,7 % nárastu počtu nezamestnaných.

Pravdepodobnosť, že nezamestnaní nezmenia svoj status je vysoká predovšetkým pri rizikovej skupine mladých ľudí. Pri 15 - 19 ročných dosahuje v ostatných rokoch okolo 80 %. V skupine 20 - 24 ročných je najnižšia a pohybuje sa okolo úrovne 64 - 68 %. V skupine 25 - 29 ročných sa pohybuje na úrovni zhruba 68 %. Pravdepodobnosť, že z nezamestnaných sa stanú pracujúci, je na začiatku pracovnej kariéry veľmi nízka.

Prítok nových absolventov za mesiace máj a jún 2014 bol vyšší ako v roku 2013 približne o tisíc osôb. Tento efekt bol eliminovaný zvýšeným umiestnením uchádzačov na trhu práce a zmierneným celkovým prítokom do evidencie.

Tabuľka 2 znázorňuje prítok voľných pracovných miest v septembri 2014. Celkový prítok voľných pracovných miest v Slovenskej republike bol 6 049, z toho 2 474 miest bolo vhodných pre absolventov. Celkovo najvyšší prítok zaznamenal Bratislavský kraj (1 484) a naopak najnižší bol v Košickom kraji (410). Môžeme si všimnúť, že absolventi majú najvyššiu šancu uplatniť sa na trhu práce v Bratislavskom kraji. Najmenej voľných pracovných miest vhodných pre absolventov v septembri 2014 bolo v Košickom kraji, Trenčianskom kraji a v Nitrianskom kraji.

Tabuľka 2

Prítok voľných pracovných miest v septembri 2014

	Spolu	vhodné pre absolventov
Bratislavský kraj	1 484	743
Trnavský kraj	809	362
Trenčiansky kraj	540	189
Nitriansky kraj	645	237
Zilinský kraj	757	240
Banskobystrický kraj	569	319
Prešovský kraj	835	277
Košický kraj	410	107
Slovenská republika	6 049	2 474

Zdroj: nup.sk

Nepriaznivá ekonomická situácia na trhu práce sa prejavuje migráciou za prácou. V 3. štvrtroku 2014 z počtu pracujúcich 2 376,3 tisíc pracovalo v zahraničí do 1 roka 135,4 tisíc osôb, t. j. 5,7 %. Najviac ľudí pracujúcich v zahraničí do 1 roka pochádzalo z Prešovského kraja. Predpokladaný počet občanov Slovenskej republiky odchádzajúcich za prácou do zahraničia je 120 - 140 tisíc osôb ročne. V rámci krajov Slovenskej republiky je Bratislavský kraj hlavným centrom migračných tokov, nakoľko je hospodársky najvyspelejšou časťou našej krajiny s regionálnym HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily na úrovni 186 %.

Vzhľadom k tomu, že mnohí ľudia si nemôžu nájsť stálu prácu, tak vykonávajú príležitostnú prácu. Týka sa to až 85 % z celkového počtu dočasných zamestnancov. 12,9 % dočasne zamestnaných osôb je s touto prácou spokojných a vykonávajú ju preto, že im vyhovuje. Ďalšie percentá, konkrétne 2,1 %, sú osoby, ktoré vykonávajú túto prácu v rámci odbornej praxe. Najviac sezónnych zamestnancov je vo veku od 25 - 49 rokov (až 55,3 %). Najmenší podiel predstavovala mládež vo veku 15 - 24 rokov. Ak sa na túto problematiku pozrieme z hľadiska vzdelanostnej štruktúry, najviac dočasne zamestnaní sú Slováci so stredoškolským vzdelaním bez maturity (37,4 %). Naopak najmenší podiel príležitostných zamestnancov pripadá na vysokoškolákov (9,1 %). Až 57,7 % sezónnych zamestnancov je takto zamestnaných na obdobie od 1 - 6 mesiacov. 28,5 % osôb je zamestnaných na 6 - 12 mesiacov, vid' tabuľka 3.

Dočasné práce v SR v 4. kvartáli 2013

Dočasná, príležitostná a sezónna práca	v tis. osôb	Podiel
Celkový počet zamestnancov	1 959,7	100,00 %
Zamestnanci vykonávajúci dočasnú prácu	134,6	6,90 %
Dôvody vykonávania dočasnej práce		
išlo o prácu v rámci odbornej praxe	2,8	2,10 %
nemohli nájsť stálu prácu	114,5	85,10 %
tento typ práce im vyhovuje	17,4	12,90 %
Dočasná práca podľa veku		
15 - 24 rokov	27,5	20,40 %
25 - 49 rokov	74,4	55,30 %
50 a viac rokov	32,7	24,30 %
Dočasná práca podľa vzdelania		
Základné	30,9	23,00 %
stredné bez maturity	50,4	37,40 %
stredné s maturitou	41,1	30,50 %
Vysokoškolské	12,2	9,10 %
Dĺžka trvania dočasnej práce		
do 1 mesiaca	5,8	4,30 %
1 až 6 mesiacov	77,7	57,70 %
6 až 12 mesiacov	38,3	28,50 %
viac ako 1 rok	12,7	9,40 %

Zdroj: *investujeme.sk*

Pred zavedením odvodov bol počet dohôd neúmerne vysoký, a preto bolo potrebné zmierniť rozdiely medzi zamestnancami pracujúcimi na dohodu a na pracovnú zmluvu. Počet dohodárov sa od roku 2005 neustále zvyšoval. V roku 2010 bol počet dohodárov 470 000, v januári 2012 sa ich počet zvýšil na 537 000. Príčinou tohto nárastu bol predovšetkým fakt, že zamestnanci pracujúci na dohody boli oslobodení od platenia odvodov a pre firmy bolo zamestnávanie ľudí na dohody lacnejšie. Ďalším dôvodom pre zamestnávateľov bola väčšia flexibilita pri využívaní týchto zamestnancov. Avšak po zavedení odvodov z dohôd v roku 2013 sa počet dohodárov znížil na úroveň 297 000.

Zavedením odvodov z dohôd došlo k zvýšeniu nákladov. Väčšina firiem reagovala na zavedenie odvodov z dohôd prepustením dohodárov a presunutím práce na iné pracovné miesta, či zaniknutím danej pracovnej aktivity.

Medzi rokmi 2010 - 2012 bol najnižší počet uzatvorených dohôd o prácach vykonávaných mimo pracovného pomeru začiatkom roka a naopak najviac uzatvorených dohôd bolo koncom roka. Počet dohôd v novembri 2010 bol 610 000, pričom v novembri 2012 sa zvýšil na 672 000. Počet zamestnancov pracujúcich na dohody dosahoval v novembri 2012 568 000 osôb.

Od januára 2013 do júna 2014 klesol počet osôb zamestnaných na dohodu o prácach vykonávaných mimo pracovného pomeru zo 626 000 na 462 000. Na jednej strane došlo k úbytku dohôd, no na strane druhej vzrástol počet pracovnoprávných vzťahov o 70 000. V porovnaní s júnom 2013, kedy počet dohôd predstavoval 423 000, vzrástli dohody v júni 2014 na 462 000, keďže dohody sú pre zamestnávateľov flexibilnejšie. Ako môžeme vidieť v nasledujúcej tabuľke 4, počet ľudí vykonávajúcich dočasnú, príležitostnú a sezónnu prácu sa zo 132 000 v prvom kvartáli 2013 zvýšil na 139 500 v druhom kvartáli. Dočasné, príležitostné a sezónne práce vykonávalo najviac osôb v treťom kvartáli, ich počet sa oproti druhému kvartálu zvýšil o 2 200 osôb, avšak vo štvrtom kvartáli došlo k ich poklesu na 134 600. Ich podiel predstavoval 6,9 % z celkového počtu zamestnancov (1 959 700).

Počet sezónnych zamestnancov v SR v roku 2013

Dočasná, príležitostná, sezónna práca	1. kvartál 2013	2. kvartál 2013	3. kvartál 2013	4. kvartál 2013
Počet zamestnancov v tis.	132,0	139,5	141,7	134,6

Zdroj: *investujeme.sk*

V marci 2013 evidovala Sociálna poisťovňa 63 933 dohôd o brigádnickej práci študenta s pravidelným príjmom a 7 514 dohôd o brigádnickej práci študenta s nepravidelným príjmom. V novembri a októbri 2013 evidovala Sociálna poisťovňa najviac dohôd, až 456 482, resp. 446 163. Najmenej dohôd zaregistrovala v januári 2013 (297 422) a vo februári 2013 (339 823).

V decembri 2014 bolo uzatvorených 455 211 dohôd o prácach vykonávaných mimo pracovného pomeru. Najviac bolo dohôd o pracovnej činnosti, a to 198 630. Sociálna poisťovňa registrovala 163 106 dohôd o vykonaní práce. Dohody o brigádnickej práci študenta uzavrelo 93 475. Z toho 28 967 bolo s dôchodkovým poistením a 64 508 bolo bez dôchodkového poistenia.

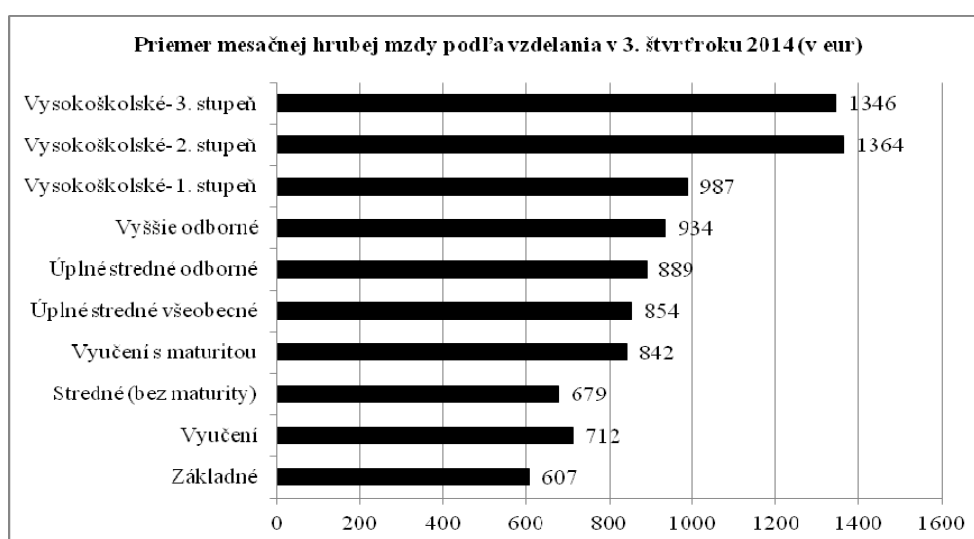
Priemerná mesačná hrubá mzda v Slovenskej republike v 3. štvrtroku 2014 bola 938 EUR. Na základe údajov uvedených v tabuľke 17 môžeme konštatovať, že priemerná mesačná hrubá mzda v 3. štvrtroku 2014 sa pohybovala v rozpätí od 741 EUR (PO kraj) do 1 273 EUR (BA kraj). Ani jeden z krajov, s výnimkou Bratislavského kraja, nedosiahol priemer Slovenskej republiky (938 EUR). Druhá najvyššia priemerná nominálna mesačná mzda bola v Košickom kraji (894 EUR), za ktorým nasledoval Trnavský kraj (873 EUR).

Tabuľka 5

1 Priemer mesačnej hrubej mzdy podľa krajov v 3. štvrtroku 2014

Kraj	Priemer mesačnej hrubej mzdy
Bratislavský kraj	1 273
Trnavský kraj	873
Trenčiansky kraj	845
Nitriansky kraj	814
Žilinský kraj	845
Banskobystrický kraj	812
Prešovský kraj	741
Košický kraj	894

Zdroj: *mzdovecentrum.sk*



Graf 1. Priemer mesačnej hrubej mzdy podľa vzdelania v 3. štvrtroku 2014

Zdroj: *mzdovecentrum.sk*

Jedným z najvýznamnejších faktorov ovplyvňujúcich výšku mzdy je stupeň dosiahnutého vzdelania, čo opäť potvrdili výsledky za 3. štvrtrok 2014 znázornené v grafe 1. Najnižšiu priemernú mesačnú hrubú mzdu mali zamestnanci s ukončeným základným vzdelaním vo výške 607 EUR. Zamestnanci s vysokoškolským vzdelaním 2. stupňa sú odmeňovaní najvyššou mzdou na úrovni 1 364 EUR. Z uvedených údajov vyplýva, že zamestnanec s ukončeným vysokoškolským vzdelaním zarobí 2,25 násobne viac ako zamestnanec s ukončeným základným vzdelaním. Za zmienku stojí aj hrubá mzda zamestnancov s vysokoškolským vzdelaním 2. stupňa, ktorá dosahovala 1 364 EUR. Mesačná hrubá mzda zamestnancov so stredným vzdelaním sa pohybuje od 679 - 934 EUR.

V Európskej únii stále pretrváva závažný rozdiel v odmeňovaní žien a mužov. Medzi hlavné faktory prispievajúce k rozdielnemu odmeňovaniu žien a mužov patria napríklad rozdiely v miere, v akej muži a ženy pracujú na kratší pracovný čas, ekonomická aktivita obyvateľstva, neúmerný podiel žien na rodinných povinnostiach a súvisiace problémy so zosúladením práce a súkromného života. Mnohé ženy pracujú na kratší pracovný čas, čo im umožňuje udržať sa na trhu práce a súčasne zvládať rodinné povinnosti. Na druhej strane to môže mať negatívny vplyv na ich plat.

Rozdiel v odmeňovaní mužov a žien sa prejavil aj v 3. štvrtroku 2014, kedy priemerná hrubá mesačná mzda mužov dosiahla 1 057 EUR a priemerná hrubá mesačná mzda žien bola vo výške 813 EUR. Tieto údaje potvrdzujú rozdiely v odmeňovaní mužov a žien. Muži mali v 3. štvrtroku 2014 vyššiu mzdu až o 244 EUR.

V tabuľke 6 sú znázornené hodinové náklady práce podľa jednotlivých krajov v roku 2013. Hodinové náklady práce sa v krajoch Slovenskej republiky pohybovali v intervale od 7,01 EUR do 11,38 EUR. Priemer celkových hodinových nákladov práce na území Slovenskej republiky v roku 2013 bol 8,82 EUR, z toho priame náklady tvorili 6,61 EUR a nepriame náklady 2,43 EUR. V nepriamych nákladoch je okrem iného zahrnuté aj dôchodkové poistenie, nemocenské poistenie, zdravotné poistenie, poistenie v nezamestnanosti, garančný a rezervný fond, úrazové poistenie. Hodinové náklady práce v Bratislavskom kraji prevýšili priemer nákladov práce v Slovenskej republike a dosiahli výšku 11,38 EUR (z toho priame náklady vo výške 6,41 EUR, nepriame náklady 2,43 EUR).

Tabuľka 6

Hodinové náklady práce podľa krajov v roku 2013

Kraj	Celkové náklady práce (v EUR)	Priame náklady (v EUR)	Nepriame náklady (v EUR)	Subvencie (v EUR)
Slovenská republika	8,82	6,41	2,43	-0,01
Bratislavský kraj	11,38	8,26	3,14	-0,02
Trnavský kraj	8,04	5,84	2,20	-0,00
Trenčiansky kraj	7,81	5,67	2,15	-0,01
Nitriansky kraj	7,42	5,40	2,03	-0,00
Žilinský kraj	8,02	5,80	2,22	-0,00
Banskobystrický kraj	7,60	5,51	2,10	-0,01
Prešovský kraj	7,01	5,10	1,91	-0,00
Košický kraj	8,52	6,18	2,35	-0,00

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Štatistický úrad SR

Každá zmena v daňovom systéme a v odvodoch má dopad na správanie jednotlivých ekonomických subjektov. Zo získaných informácií môžeme vyvodiť záver, že súčasné nastavenie daňovej a odvodovej politiky v Slovenskej republike má negatívny dopad na trh práce, pre ktorý je charakteristická vysoká miera nezamestnanosti, proti ktorej sa snaží vláda neustále bojovať.

Analýzou zamestnanosti na trhu práce sme zistili, že Slovenská republika zaostáva za Českou republikou, v ktorej je viditeľne nižšia miera nezamestnanosti. Ďalším neprehliadnuteľným rozdielom medzi Slovenskou republikou a Českou republikou je sadzba dane z príjmov fyzických

osôb. Sadzba dane na území Slovenskej republiky je vo výške 19 %, pričom táto sadzba má progresívny charakter. To znamená, že dosiahnutím stanovenej výšky príjmu je príjem zdaňovaný 25 % sadzbou dane. V Českej republike sa uplatňuje 15 % sadzba, čo predstavuje až 4 % rozdiel v porovnaní so Slovenskou republikou.

Na základe získaných informácií môžeme takisto konštatovať, že zavedenie odvodov z dohôd v Slovenskej republike sa na trhu práce prejavilo znížením počtu dohodárov, ktorí sa pre firmy stali drahí. Mnohí z nich boli prepustení alebo ich aktivity zanikli. Avšak vysoké daňové a odvodové zaťaženie nepredstavuje jediný problém Slovenskej republiky. Mladí ľudia sú na trhu práce v porovnaní s ostatnými vekovými skupinami znevýhodnení, pretože nemajú dostatočné pracovné skúsenosti, zručnosti a znalosti. Problematické je aj nastavenie vzdelávacieho systému Slovenskej republiky, ktorý produkuje absolventov bez potrebnej praxe. V súčasnosti je ekonomická situácia mladých ľudí ohrozená, čo potvrdzuje fakt, že mladí ľudia naďalej tvoria jednu z najrizikovejších skupín na trhu práce.

Vzhľadom na súčasnú nepriaznivú situáciu na trhu práce, predovšetkým na trhu práce mladých ľudí, považujeme za dôležité, aby štát realizoval opatrenia na zníženie nezamestnanosti tejto rizikovej skupiny. Slovenská republika potrebuje radikálnu zmenu, ktorá by sa premietla v znížení daňových sadzieb a odvodov, ktoré sú neprimerane vysoké a ich výsledkom je vysoká nezamestnanosť. Zároveň je potrebné dostatočne motivovať slovenské firmy, aby mladým ľuďom ponúkali potrebnú prax.

Pod motiváciou slovenských firiem rozumieme poskytovanie rôznych výhod a možností pri zamestnávaní mladých zo strany štátu. Dôležitá je predovšetkým finančná motivácia, keďže pre firmy je výhodnejšie a lacnejšie ponechať si starších a skúsenejších zamestnancov, než hľadať si nových a mladších a školiť ich jednotlivo po prijatí do práce. Preto stimulom pre zamestnávateľov môže byť poskytovanie dotácií, ktoré pomáhajú pri vytváraní nových pracovných miest. Popri finančnej podpore zohrávajú dôležitú úlohu aj daňové úľavy, či oslobodenia od platenia poistného. Takéto opatrenia by predstavovali výhody pre obe zúčastnené strany. Firmy ušetria peniaze, zatiaľ čo študenti získajú potrebnú prax. Zároveň prijímanie mladých ľudí do pracovného vzťahu chráni zamestnávateľov pred starnutím pracovnej sily a sú to práve mladí ľudia, ktorí sú naša budúcnosť. Vláda Slovenskej republiky preto realizuje mnohé programy a projekty so zameraním na túto problematiku.

References:

1. Grandtnerová, L. Podpora zamestnanosti pre mladých ľudí [online]. Bratislava : Inštitút pre výskum práce a rodiny, s. 5-6.
2. Jurčová, D. Toky pracovných síl v Slovenskej republike. [online]. Bratislava : CVMPSVR, s. 152.
3. openiazoch.zoznam. Pozitívom na trhu práce je vývoj počtu voľných pracovných miest [online].
4. Národný úrad práce. Voľné pracovné miesta v SR, základné ukazovatele: september 2014 [online].
5. Štatistický úrad Slovenskej republiky. Výsledky výberového zisťovania pracovných síl za 3. štvrtrok [online]. Bratislava, s. 10.
6. Baláž, V. a kol. Stratégia aktívneho starnutia : podkladová štúdia [online]. Bratislava : CVMPSVR, s. 45.
7. Investujeme.sk. Dočasnú alebo sezónnu prácu vykonáva 7 % zamestnaných Slovákov [online].
8. Energeticko-chemický odborový zväz. Ľudská dôstojnosť alebo konkurencieschopnosť?
9. Teraz. Počet riadnych pracovných pomer oproti dohodárom stúpol [online].
10. Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny. Správa o aktuálnej situácii na trhu práce v Slovenskej republike a o opatreniach na jej zlepšenie [online]. s. 9.
11. poistení. V marci 2013 narástol počet dohôd na 373 419. Toto sú povinnosti dohodárov [online].
12. Dane a účtovníctvo. SP registrovala ku koncu minulého roka vyše 440 tis. dohôd [online].

Bliznyuk A.O.

candidate of economic sciences, associate professor

Kiporenko O.V.

student of the faculty of administration and business

Kharkov National Automobile and Highway University, Ukraine

THE ADOPTION TECHNOLOGY OF MANAGEMENT DECISION OF ECONOMIC SECURITY ON ENTERPRISE

Близнюк А.О.

к.е.н., доцент

Кіпоренко О.В.

студент факультету управління та бізнесу

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Україна

ТЕХНОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ З ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

The article contains the problem of economic security on the enterprise. There are content and elements of economic security on the enterprise decisions. The algorithm step was formed in order to solve the problems with economic security on the enterprise.

Keywords: *management decision, economic security.*

В статті розглянута проблема стосовно управління економічною безпекою підприємства, а також зміст та елементи рішення з управління економічною безпекою підприємства. Сформовано перелік етапів прийняття та реалізації управлінського рішення з економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: *управлінське рішення, економічна безпека.*

Сучасний стан світової економіки та ринкової кон'юнктури будь-якої держави набувають все більшої динамічності та змінюваності під час свого розвитку, що, в свою чергу, сприяє подальшому поширенню нестабільності та змінюваності на зовнішні та внутрішні умови функціонування підприємства. Тобто сучасне підприємство функціонує в динамічних та швидко змінюваних умовах, пристосування до яких стає надзвичайно важливим для виживання підприємства на ринку.

Управління економічною безпекою підприємства є однією зі складових управління підприємством, а тому на нього поширюється і певний категорійний апарат, що зазвичай характеризує управління підприємством [1, с.101].

Управління економічною безпекою підприємства представляє собою реалізацію специфічних управлінських рішень стосовно адаптації підприємства до певних умов зовнішнього та внутрішнього середовища з метою досягнення встановлених цілей. Проблемою, з точки зору управління, є наявність невідповідності, розриву між бажаним станом об'єкта управління та його фактичним станом. Тобто з точки зору управління економічною безпекою підприємства, проблемою є негативне відхилення наявного рівня економічної безпеки підприємства від запланованого її рівня. Вирішенням проблеми є знаходження засобу подолання розриву між фактичним та бажаним станами об'єкту управління або вибір з усього переліку таких засобів оптимального. Таким чином, рішенням у розрізі управління економічною безпекою підприємства є виявлення та вибір засобу, який дозволить підприємству набути бажаного рівня економічної безпеки, тобто дозволить повернути ймовірність негативних наслідків впливу середовища до встановлених меж [2, с.205].

Управлінське рішення представляє собою процес, який реалізується суб'єктом управління та визначає дії з вирішення певної проблеми, завдання, досягнення встановленої мети. Тобто управлінське рішення з економічної безпеки представляє собою процес, який реалізується суб'єктом управління та визначає дії щодо досягнення підприємством запланованого рівня економічної безпеки.

Отже, управлінське рішення передбачає наявність трьох обов'язкових елементів: суб'єкту, об'єкту та предмету. Стосовно суб'єкту управлінського рішення серед дослідників існує певна визначеність – більшість з них розуміє під суб'єктом управлінського рішення особу або певний підрозділ, що приймають рішення. Що ж стосується об'єкту та предмету управлінського рішення, то тут такої узгодженості немає та існують певні протиріччя. Одна частина дослідників розуміє під об'єктом управлінського рішення конкретних працівників, що повинні його виконувати. При цьому предметом управлінського рішення вважається сам його зміст. Тобто управлінське рішення є «актом суб'єкта керування, що визначає діяльність і поведінку об'єкта керування» [3, с.112]. Відповідно до точки зору іншої частини

дослідників, об'єктом управлінського рішення є сам процес управління, а предметом - управлінські відносини, що при цьому виникають [4, с.49].

Сформуємо власний погляд на тлумачення змісту понять суб'єкт, об'єкт та предмет управління в межах проблематики управління саме економічною безпекою підприємства.

Стосовно об'єкта управлінського рішення з економічної безпеки більш адекватним до проблеми є перший погляд, тобто об'єктом в нашому випадку є працівники підрозділів підприємства, на діяльність яких поширюється дія прийнятого управлінського рішення. Отже і предметом управлінського рішення з економічної безпеки є його зміст, тобто конкретні рекомендації стосовно дій працівників з підвищення рівня економічної безпеки підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Зміст та елементи рішення з управління економічною безпекою підприємства

Розглянемо технологію прийняття управлінського рішення з економічної безпеки підприємства. Будь-яке управлінське рішення проходить в процесі своєї реалізації певні обов'язкові стадії [4, 5, 6]:

- стадію підготовки, на якій проводиться збір та наліз інформації, виявляється та формулюється проблема, аналізуються її наслідки та причини виникнення;

- стадію ухвалення, на якій формується перелік альтернативних рішень та визначаються критерії, на основі яких має бути прийняте рішення про вибір оптимального варіанту дій з подолання проблемної ситуації;

- стадію реалізації, на якій розробляються конкретні заходи з реалізації прийнятого варіанту дій з вирішення проблеми, контролюється виконання та проводиться оцінка отриманих результатів.

Сформуємо перелік етапів прийняття та реалізації управлінського рішення з економічної безпеки підприємства:

- 1) отримання та обробка інформації стосовно фактичного стану економічної безпеки підприємства. На цьому етапі повинна бути проведена оцінка існуючого рівня економічної безпеки підприємства, передбачені наслідки наявного рівня з точки зору короткострокової та довгострокової перспектив та прийняте рішення про задоволеність або незадоволеність ситуацією, наявність проблеми та необхідність подальших дій;

- 2) постановка мети, тобто визначення того рівня економічної безпеки, який має бути досягнуто підприємством;

- 3) визначення критеріїв оцінки ефективності варіантів управлінських рішень з підвищення рівня економічної безпеки підприємства. На наш погляд, таким критерієм має бути вартість заходів, яка приходить на кожну додаткову одиницю за шкалою, що була прийнята для оцінювання рівня економічної безпеки;

4) розробка варіантів альтернативних рішень. На цьому етапі повинні бути визначені заходи, які дозволять в ході своєї реалізації досягти запланованого рівня економічної безпеки підприємства, тобто розробляються варіанти досягнення, встановленої на другому етапі мети;

5) оцінка ефективності альтернативних варіантів управлінського рішення за критеріями, що були визначені на третьому етапі, а саме за рівнем витрат;

6) прийняття рішення з управління економічною безпекою підприємства, тобто вибір оптимального варіанту заходів. У разі коли прийняття рішення все ще є неможливим, слід повернутися до етапу розробки альтернативних варіантів дій;

7) реалізація рішення з управління економічною безпекою підприємства, тобто визначення переліку дій з реалізації прийнятого варіанту рішення, визначення конкретних виконавців та контролерів виконання, рівня їх кваліфікації, чисельності, координація дій виконавців, мотивування їх діяльності, тощо. Тобто результатом реалізації даного етапу є конкретний план здійснення заходів з підвищення рівня економічної безпеки підприємства;

8) контроль виконання рішення з управління економічною безпекою підприємства. На даному етапі повинен бути проведений облік та аналіз результатів реалізації прийнятого на шостому етапі варіанту рішення, тобто повинен бути оцінений існуючий рівень економічної безпеки та визначено чи досягнута поставлена на другому етапі мета;

9) корегування управлінського рішення з економічної безпеки підприємства. На даному етапі, у разі необхідності, повинні бути внесені корективи у план реалізації управлінського рішення або прийняте рішення про необхідність переходу до іншого альтернативного варіанту дій.

Треба відзначити, що в силу циклічності управління, після реалізації восьмого або дев'ятого етапів проводиться повернення до першого етапу з певною періодичністю.

Отже, в результаті дослідження можна зробити висновок, що управління економічною безпекою підприємства представляє собою реалізацію специфічних управлінських рішень стосовно адаптації підприємства до певних умов зовнішнього та внутрішнього середовища з метою досягнення встановлених цілей. Основою управління економічною безпекою підприємства є прийняття відповідного управлінського рішення, на яке розповсюджуються всі загальноприйняті теоретичні норми та вимоги.

Литература:

1. Евдокимов Ф.И. Экономическая безопасность – необходимое звено в планировании развития предприятия / Ф.И. Евдокимов // Экономика и право. – 2002. – №1. – С. 101-106.
2. Близнюк А.О. Оцінювання ефективності заходів з управління економічною безпекою підприємства / А.О. Близнюк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / Одес. нац. екон. ун-т – О., 2013. – № 4 (51). – С. 205-210.
3. Федулова Л.І. Менеджмент організацій / Л.І. Федулова, І.В. Сокирник, В.В. Стадник. - К.: «Либідь», 2004. – 446 с.
4. Охріменко А.Г. Основи менеджменту: Навч. посіб. / А.Г. Охріменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 130 с.
5. Виханский О.С. Менеджмент: учебник/О.С. Виханский, А.И. Наумов.–М.:ЭКОНОМИСТЪ,2005.–670 с.
6. Твердохліб М.Г. Інформаційне забезпечення менеджменту: навчальний посібник / вид. 2-ге, доп. та перероб. / М.Г. Твердохліб. – К.: КНЕУ, 2006. – 224 с.

Didyk A.

Candidate of Economic Sciences, Postgraduate
Lviv Polytechnic National University, Ukraine

USING OF HIERARCHY ANALYSIS METHOD FOR SOLVING THE PROBLEM OF ASSESSING THE TAX COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Дідик А.М.

к.е.н., здобувач

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУВАННЯ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАННЯ ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The article explains the use of hierarchy analysis method for solving the problem of assessing the tax competitiveness of the enterprise. Proved a partial solution of this problem in the literature. The article discusses the classification of methods of evaluation of competitiveness in general. Given the strengths of the use of hierarchy analysis method for assessing the tax competitiveness of enterprises. The prospects for further research on the problem should be the allocation of levels of the generalized hierarchical model for the assessment of tax competitiveness.

Keywords: *analytic hierarchy process, assessment, tax competitiveness.*

У статті обґрунтовано використання методу аналізування ієрархій для вирішення завдання оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства. Доведено фрагментарність вирішення цього завдання у літературних джерелах. Розглянуто класифікацію методів оцінювання конкурентоспроможності загалом. Висвітлено сильні боки використання методу аналізування ієрархій для оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств. Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати у виокремленні рівнів узагальненої ієрархічної моделі оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *метод аналізування ієрархій, оцінювання, податкова конкурентоспроможність.*

У ринкових умовах господарювання для ефективного використання податкових важелів забезпечення полівекторного розвитку підприємств керівники цих суб'єктів господарювання повинні орієнтуватись у своїй вихідній конкурентній «податковій» позиції. Тільки за таких умов (коли відомий рівень «розриву» між фактичним і можливим станом) доцільно стверджувати про можливість здійснення дієвих заходів у сфері податкового оптимізування, забезпечення податкової безпеки, податкового планування, управління податковими ризиками тощо. Таку вихідну «податкову» позицію якраз і дає змогу виявити податкова конкурентоспроможність підприємства.

Як свідчить вивчення теорії і практики, проблема оцінювання податкової конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності лише фрагментарно розглянута у літературних джерелах, про що свідчить огляд праць С. Ареф'єва, М. Виклюка, Л. Горшкової, Т. Добріяна, І. Дрожжиної, О. Леонової, А. Лісового, В. Маринця, С. Морозової, В. Орлової, Г. Ползікової, Ю. Полонської, Я. Самусевича, Л. Севрюкової, В. Рикуніної, О. Роженцової, Г. Ялового та багатьох інших. Це пояснюється, зокрема, тим, що у літературі відсутні комплексні і системні напрацювання щодо трактування поняття «податкова конкурентоспроможність», відтак, за цих умов складно науково обґрунтовувати методичні підходи до її оцінювання. Разом з тим, попередні роботи автора дають змогу частково вирішити таку проблему.

Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок про те, що сьогодні обґрунтовано чимало різних методів оцінювання конкурентоспроможності загалом. Як доведено у роботі О. Мельник [4, с. 227-230], узагальнено такі методи можна поділити на часткові та комплексні. До перших відносять матричний метод, метод, що базується на теорії рівноваги підприємства, метод, що враховує теорію мультиплікатора, метод, що передбачає ідентифікування рівня узгодження стратегій продавця і покупця, метод, що ґрунтується на конкурентоспроможності продукції та чимало інших. У свою чергу, часткові методи оцінювання конкурентоспроможності включають метод, що враховує теорію ефективної конкуренції, графічний метод, метод самодіагностики, метод еталонного підприємства, інтегральний метод та низку інших.

Детальний огляд методів оцінювання конкурентоспроможності здійснений у роботі Л.С. Лісовської [3, с. 51]. Так, автор здійснює їхню типологію за видами показників оцінювання (диференційний, комплексний та змішаний метод), за характеристиками оцінювання конкурентоспроможності (параметричні, атрибутивні, непараметричні та функціональні методи), за принципом визначення вагомості показників оцінювання (метод вартісних регресивних залежностей, метод граничних і номінальних значень, метод еквівалентних співвідношень, експертний метод), за критерієм обліку зміни показників оцінювання (статичні та динамічні методи) і за способом здійснення оцінювання (графічні, математичні та матричні методи). У роботі В.А. Литвинової [2, с. 235-240] методи

оцінювання конкурентоспроможності класифікуються за джерелами отриманої інформації (експертний, експериментальний, документальний та маркетинговий методи), за стадіями життєвого циклу продукції (передпроектний, проектний, готового виробу та споживацький методи), за періодом розрахунку (прогнозований та фактичний методи), за номенклатурою критеріїв (однокритеріальний, двокритеріальний чи багатокритеріальний методи), за видами показників (диференційний, комплексний чи змішаний методи), а також за формою представлення результатів (розрахунковий, матричний чи графічний методи). Інших різних підходів до типології методів оцінювання конкурентоспроможності різних об'єктів у літературі обґрунтовано чимало. Не вдаючись до детальної характеристики кожного з них і виокремлення їхніх переваг та недоліків, слід зауважити, що під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства слід виходити з позиції можливості застосування того чи іншого підходу до вирішення поставленої проблеми.

На підставі вивчення теорії і практики, а також за результатами проведених власних досліджень для вирішення означеної проблеми оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства доцільно використовувати обґрунтований у літературі метод аналізування ієрархій. Як визначено у роботі С.І. Колесникової [1, с. 102], ще у 2000 р. із допомогою цього методу вирішувалось понад тисячу різних прикладних багатокритеріальних завдань економічного, соціального, медичного, політичного, математичного, фізичного, військового, психологічного, наукового та іншого характеру, що мають декілька варіантів вирішення.

Доцільність використання методу аналізування ієрархій для вирішення окресленого у роботі завдання визначення рівня податкової конкурентоспроможності підприємства пояснюється насамперед специфічністю виокремлених порівнювальних параметрів (об'єкти і бази оподаткування, ставки податків, порядок їхнього обчислення, податкові періоди, дати виникнення податкових зобов'язань тощо), які доволі складно як кількісно виразити за допомогою певних індикаторів, так й інтегрувати в єдине ціле. Разом з тим, немає необхідності цього робити, адже основна мета, яку слід досягти, – це порівняти дві альтернативи і дати відповідь на запитання, чий рівень податкової конкурентоспроможності буде вищим: досліджуваного суб'єкта господарювання чи зовнішнього податкового середовища. Іншими словами, метод аналізування ієрархій дає змогу складно формалізовану проблему «поділити» на декілька простих і вже їх порівнювати. За цих умов такий метод дозволяє «внести» певний рівень раціональності й обґрунтованості в ухвалення відповідних рішень. Цей підхід дає змогу кількісно оцінити параметри, які складно формалізувати математично. Попри те, завдяки його використанню можна кількісно визначити рівень переваги, пріоритетності, цінності, важливості тощо однієї альтернативи над іншою. Як слушно визначено у роботі Б. Щербакова та С. Єрмакова [9, с. 264], метод аналізування ієрархій «включає процедури синтезу множинних суджень, отримання пріоритетності критеріїв та знаходження альтернативних рішень».

Серед інших переваг використання методу аналізування ієрархій для визначення рівня податкової конкурентоспроможності підприємства варто виокремити [5; 6; 7; 8]:

- він базується на принципах багатокритеріального рейтингування;
- він дає змогу забезпечити ієрархічну декомпозицію завдань й обрання альтернатив;
- він створює можливості для оцінювання й мінімізування суперечливої інформації завдяки технології узгодження;
- він є одним із інструментів підтримки ухвалення різних управлінських рішень;
- він дає змогу ідентифікувати і врахувати думку різних суб'єктів щодо певної проблеми, яка досліджується;
- він створює можливості для одночасного аналізування як кількісних, так і якісних параметрів порівняння;
- він дає змогу чітко ідентифікувати зміст проблеми;

– він забезпечує досягнення «голографічного ефекту», коли навіть у випадку вилучення окремих параметрів порівняння альтернатив можна отримати підсумковий рейтинг.

Доцільно наголосити і на тому, що сильним боком методу аналізування ієрархій є також його зв'язок із іншими методами наукового дослідження, а саме [8]: теорією ймовірностей, експертними оцінками, теорією графів, штучними нейронними мережами, синергетикою, теорією невід'ємних матриць тощо.

Враховуючи наведене у роботі [6, с. 10], доцільно наголосити на тому, що однією із визначальних проблем практичного використання методу аналізування ієрархій під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства може бути необхідність діагностування чималої кількості взаємозв'язків між різними кількісними та якісними критеріями за умови значної розгалуженості представленої ієрархії. Окрім того, на практиці може бути також складно ідентифікувати рівень важливості параметрів, що порівнюються, та виявити рівень узгодження думок експертів, варіація яких може бути значною, наприклад, через приналежність до різних груп економічного впливу.

Пропонований метод аналізу ієрархій, як відомо, дає змогу вирішити завдання обрання найкращої за певними критеріями однієї альтернативи з кількох можливих. У свою чергу отриманий результат можна представити у вигляді обернено симетричної матриці, кожен елемент якої a_{ij} показує рівень переважання альтернативи i над альтернативою j за встановленим фіксованим параметром.

Таким чином, рекомендований метод аналізування ієрархій є достатнім методичним інструментарієм для вирішення важливого теоретико-прикладного завдання: оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств на засадах порівняння фактичної податкової системи підприємства із можливостями зовнішнього податкового середовища.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати у виокремленні рівнів узагальненої ієрархічної моделі оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Колесникова С.И. Модификация метода анализа иерархий для динамических наборов альтернатив / С.И. Колесникова // Прикладная дискретная математика. – 2009. – №4 (6). – С. 102-109.
2. Литвинова В.А. Методы оценки конкурентоспособности: проблемы классификации / В.А. Литвинова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 6 (2). – С. 235-240.
3. Лісовська Л.С. Оцінювання та регулювання конкурентоспроможності продукції: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / Л.С. Лісовська. – Львів, 2002. – 157 с.
4. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
5. Ногин В.Д. Упрощенный вариант метода анализа иерархий на основе нелинейной свертки критериев / В.Д. Ногин // Журнал вычислительной математики и математической физики. – 2004. – Т. 44. – №7. – С. 1259-1268.
6. Применение метода анализа иерархий в практике психосоциальной реабилитации и в программе дестигматизации: методические рекомендации / В.С. Ястребов, В.Г. Митихин, И.И. Михайлова и др.; Науч. центр психического здоровья РАМН. – М.: Изд-во ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 26 с.
7. Самохвалов Ю.Я. Групповой учет относительного превосходства альтернатив в задачах принятия решений / Ю.Я. Самохвалов // Кибернетика и системный анализ. – 2003. – № 6. – С. 141-145.
8. Технологии принятия решений: метод анализа иерархий: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citforum.ru/consulting/BI/resolution/>.
9. Щербаков В.Б. Метод анализа иерархий как метод обоснования выбора системы контрмер для беспроводных сетей стандарта ШУУУ 802.11 / В.Б. Щербаков, С.А. Ермаков // Информация и безопасность. – 2008. – №2. – С. 264-267.

8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Ivashchenko G.A.

Candidate of Economic Sciences, docent

Petryaeva Z. F.

Candidate of Economic Sciences, Professor

Petriaiev O. O.

Candidate of Economic Sciences, docent

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

TECHNOLOGY DEVELOPMENT PROTECT BUSINESSES FROM MALFEASANCE STAFF

Іващенко Г. А.

к. е. н., доцент

Петряєва З. Ф.

к. е. н., професор

Петряєв О. О.

к. е. н., доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

РОЗРОБКА ТЕХНОЛОГІЇ ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМСТВА ВІД ПОСАДОВИХ ЗЛОЧИНІВ ПЕРСОНАЛУ

The technology assessment of protection against malfeasance appraisers and forensic experts. In order to prevent malfeasance staff proposed implementation of information systems, HR Extended DISC assessment of the work. A set of recommendations to reduce occupational risks of property appraisers and forensic experts.

Keywords: *property appraisers, malfeasance, information system, headhunting, professiogram, emergency commissioner.*

Розроблено технологію захисту оцінювальної компанії від посадових злочинів оцінювачів та судових експертів. З метою профілактики посадових злочинів персоналу запропоновано впровадження інформаційної системи управління персоналом Extended DISC в роботу оцінювальної компанії. Запропоновано комплекс рекомендацій щодо зниження професійних ризиків оцінювачів майна та судових експертів.

Ключові слова: *оцінювачі майна, посадовий злочин, інформаційна система, хедхантинг, професіограма, аварійний комісар.*

Сучасне підприємство можна розглядати, як складну систему, у якій взаємодіють матеріально-речовинна, інтелектуально-інноваційна та людська складова розвитку власної діяльності. Ефективне їхнє використання забезпечує режим економічної безпеки – це стабільне функціонування підприємства, його динамічний науково-технічний та соціальний розвиток, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам. Однією з найголовніших складових економічної безпеки підприємства вважається кадрова безпека. Співробітники впливають на всі аспекти життєдіяльності підприємства, вони невід’ємно пов’язані з його ефективною діяльністю.

Більшість підприємств потерпають від шахрайських дій свого персоналу. Такі дії мають різні наслідки як для підприємства, так і для самого персоналу. Сучасним підприємствам надзвичайно важливо навчитися захищатися від неправомірних дій своїх співробітників.

Аналіз літературних джерел з питань кадрової безпеки засвідчив, що дослідження цієї сфери багатьма науковцями та практиками спрямовуються у площину економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, а отже, немає єдиного системного підходу до системи забезпечення кадрової безпеки.

Більшість зарубіжних і вітчизняних авторів трактують поняття «кадрова безпека» по-різному. Питання кадрової безпеки в системі економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності знайшли відображення у наукових працях таких вчених і практиків, як О. Ареф'єва, В. Геєць, М. Кизим, А. Кібанов, О. Кириченко, Т. Клебанова, Г. Козаченко, О. Ляшенко, Є. Позднишев, В. Сідак, Л. Томаневич, О. Черняк, Н. Швець, І. Шульга [1-11].

Кадрову безпеку розглядають з двох позицій. Перша позиція – це захист підприємства від неправомірних дій працівників, друга – це захист працівників від професійних правопорушень компанії.

Існування розбіжностей у визначенні підходів до системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання спричиняє неоднозначність в оцінюванні стану системи й основних напрямів захисту даної системи. Фактично відсутні наукові праці щодо забезпечення кадрової безпеки оцінювальної компанії. Актуальність досліджуваного питання обумовлена введенням кримінальної відповідальності оцінювача та підтверджується положеннями прийнятого Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення» від 7 квітня 2011 року № 3207-VI. Кримінальний Кодекс було доповнено новими статтями, де вперше прямо передбачена відповідальність особи за свою професійну діяльність, пов'язану з наданням публічних послуг, зокрема такі склади злочину як зловживання повноваженнями, підкуп особи та інші [9]. Введення додаткової криміналізації за професійною ознакою, у тому числі й оцінювача, призводить до необхідності удосконалення професійного захисту оцінювачів та оцінювальних компаній від їх неправомірних дій.

Метою написання наукової статті є удосконалення теоретико-методичних основ та надання практичних рекомендацій щодо розробки технології захисту підприємства від посадових злочинів персоналу.

Для досягнення даної мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- проаналізувати можливі афери та шахрайства з боку співробітників на підприємстві;
- проаналізувати нормативно-правове забезпечення кадрової безпеки оцінювальної компанії;
- проаналізувати методичне забезпечення кадрової безпеки на підприємстві;
- розробити основні напрями удосконалення захисту оцінювачів та судових експертів розмежувавши їх за етапами забезпечення кадрової безпеки оцінювальної компанії;
- удосконалити забезпечення захисту оцінювальної компанії від посадових злочинів персоналу.

Методи дослідження: табличний та графічний методи, нормативний метод; методи абстрагування, формалізації.

Зниження кадрової безпеки більшості провідних світових компаній викликане саме посадовими злочинами не лояльного персоналу. Саме шахрайства, підкуп, непрофесіоналізм відповідальних співробітників є дуже часто головною передумовою крупних фінансових афер, а також рейдерських захоплень.

Запорукою стабільної кадрової безпеки є участь в її забезпеченні всіх ланок підприємства на різних етапах встановлення взаємовідносин з працівником, починаючи від прийому на роботу і закінчуючи його звільненням. Між прийомом і звільненням стоять важливі питання розстановки, адаптування, аналіз професійних і особистісних якостей співробітників.

Успіх будь-якої організації у сучасних умовах нарощування науково-технічного прогресу, посилення конкуренції залежить, насамперед, від її здібності з найбільшим ефектом підбирати персонал і оптимізувати використання персоналу, що знаходиться вже у її розпорядженні для досягнення поставлених цілей. Натомість ця здатність великою мірою залежить від компетентності керівників і спеціалістів із управління персоналом, володіння сучасними методами управління. Здатність підбирати персонал є передумовою забезпечення кадрової безпеки на підприємстві.

Науково-обґрунтований добір кадрів доцільно починається з складання професіограми – переліку вимог, які пропонуються для даної професії, фаху і посади до працівника. Перед тим як підбирати працівників, необхідно ретельно продумати їх бажані професійні якості. Перелік необхідних характеристик складається за результатами спеціального наукового дослідження професіографії.

При прийомі на роботу оцінювачів для підвищення кадрової безпеки на ТОВ «Сател Груп» пропонується використовувати тести Extended DISC. Extended DISC це комп'ютерна програма, яка дозволяє визначити індивідуальні особливості співробітника для виконання тієї чи іншої роботи. Система управління персоналом Extended DISC описує характер природної реакції людини, або стиль поведінки в різних ситуаціях та дає можливість людині розуміти свою і чужу поведінку, уникати проблем у спілкуванні і досягати успіху в роботі і житті.

Особливості впровадження інформаційної системи управління персоналом Extended DISC в оцінювальній компанії подано на рис. 1.



Рис. 1. Впровадження інформаційної системи управління персоналом Extended DISC на ТОВ «Сател Груп»

Система управління персоналом Extended DISC дозволяє вирішувати наступні питання забезпечення кадрової безпеки підприємства:

- швидко і точно підібрати співробітника на конкретне робоче місце;
- мотивувати співробітників з урахуванням їхніх індивідуальних особливостей;
- якого оцінювача та яким навичкам навчати з найбільшою користю для компанії;
- створити злагоджено діючу робочу пару або групу;
- сформувані в колективі сприятливий психологічний клімат.

Недоліком даного тесту є неможливість перевірки отриманих результатів на правдивість та неможливість з'ясувати мотиви особи, яка претендує на ту чи інші посаду. Даний недолік можна викоринити за допомогою використання поліграфа.

На етапі здійснення оціночної діяльності в оціночній компанії «Сател Груп» пропонується використовувати спеціалізований програмний продукт «Управління оціночною діяльністю».

Значення слова хедхантинг походить від англійського Head – голова і Hunter – мисливець – це один з напрямків пошуку та підбору персоналу ключових і рідкісних, як за фахом, так і за рівнем професіоналізму фахівців.

Одні з найкращих професіоналів-оцінювачів працюють в Харківському науково-дослідному інституті судових експертиз ім. заслуженого професора М.С. Бокаріуса Міністерства юстиції України. ТОВ «Сател Груп» необхідно відстежувати динаміку кадрів в даному інституті та «переманювати» їх до своєї компанії, тому що вони володіють максимальним досвідом та професіоналізмом оцінки майна.

Норми самодисципліни оцінювача можна навести норму п. 1 ст. 5.1 МСО-1, яка встановлює, що якщо оцінювач не володіє достатніми знаннями, досвідом і компетенцією для виконання даного завдання відповідно до Міжнародних стандартів оцінки, він повинен повідомити про це клієнта до прийняття зобов'язань з проведення оцінки.

На етапі огляду об'єкту оцінки необхідно присутність всіх зацікавлених осіб. У випадку, якщо це огляд автотранспорту при настанні дорожньо-транспортної пригоди, то повинен бути присутній представник страхової компанії, дві сторони-учасники дорожньо-транспортної пригоди, директор оціночної компанії. Всі учасники огляду транспортного засобу після дорожньо-транспортної пригоди в протоколі його огляду, який проводить особисто оцінювач, повинні поставити підписи. При огляді місця ДТП оцінювач може виступати також у ролі аварійного комісара.

У розділі XVII Особливої частини Кримінального кодексу України «Злочини у сфері службової діяльності та професійної діяльності, пов'язаної з наданням публічних послуг» передбачено низку статей, які покладають кримінальну відповідальність на оцінювача, а саме «Зловживання владою або службовим становищем» (ст. 364 КК України), «Зловживання повноваженнями службовою особою юридичної особи приватного права незалежно від організаційно-правової форми» (ст. 364-1 КК України), «Перевищення влади або службових повноважень» (ст. 365 КК України), «Перевищення повноважень службовою особою юридичної особи приватного права незалежно від організаційно правової форми» (ст. 365-1 КК України), «Зловживання повноваженнями особами, які надають публічні послуги» (ст. 365-2 КК України), «Службове підроблення» (ст. 366 КК України), «Службова недбалість» (ст. 367 КК України), «Одержання хабара» (ст. 368 КК України), «Комерційний підкуп службової особи юридичної особи приватного права незалежно від організаційно-правової форми» (ст. 368-3 КК України), «Підкуп особи, яка надає публічні послуги» (ст. 368-4 КК України), «Пропозиція або давання хабара» (ст. 369 КК України) [9].

В Україні розроблення положень (національних стандартів) з оцінки здійснюється на засадах міжнародних стандартів оцінки з урахуванням національного законодавства. На сьогоднішній день в Україні розроблені такі стандарти:

Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів від 10 вересня 2003 року № 1440. Стандарт є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку майна. Він містить такі розділи: «Загальні положення», «База оцінки та порядок її визначення», «Методичні підходи до оцінки майна та їх основні засади», «Загальні вимоги до проведення незалежної оцінки майна», «Загальні вимоги до складання звіту про оцінку та підготовку висновку про вартість майна» [9].

Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна», затверджений постановою Кабінету Міністрів від 28 жовтня 2004 року № 1442. Стандарт містить такі частини: «Загальна частина», «Особливості застосування методичних підходів» та «Особливості оцінки окремих видів нерухомого майна».

Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», затверджений постановою Кабінету Міністрів від 29 листопада 2006 року № 1655.

Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів від 3 жовтня 2007 року № 1185. Стандарт є

обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності

Нормативною базою оціночної діяльності є також:

Закон України «Про оцінку земель» (від 11 грудня 2003 року), який визначає правові засади професійної оціночної діяльності у сфері оцінки земель в Україні та спрямований на регулювання відносин, пов'язаних з процесом оцінки (визначення вартості) земель.

«Методика оцінки об'єктів оренди» (від 10 серпня 1995 року) визначає особливості оцінки майна, що передається в оренду з метою визначення його вартості та використання отриманих результатів для розрахунку орендної плати.

«Методика товарознавчої експертизи та оцінки дорожніх транспортних засобів» – встановлює порядок визначення вартості дорожніх транспортних засобів, регламентує принципи, методи оцінки, а також вимоги до оформлення результатів оцінки та оціночні процедури.

Отже, на сьогодні серед основних нормативних документів, на які спираються оцінювачі при визначенні вартості майна та майнових прав, можна виділити Національні стандарти оцінки, методики оцінки майна, міжнародні, європейські стандарти оцінки нерухомості.

В залежності від юридично-правового статусу оцінювача, який він має при здійсненні оціночної діяльності, можливо поділити названі злочини на чотири групи, за якими він підпадає під кримінальне переслідування та є спеціальним суб'єктом [9].

Перша група – це злочини, за якою оцінювачі, виконуючи свої професійні обов'язки, знаходяться на службі у держави та займають керівні або інші посади та фактично за юридично-правовим статусом є службовими особами юридичних осіб публічного права (службові особи публічного права) [9].

Друга група – це злочини у сфері приватного права. Під дію кримінальної відповідальності наведених норм підпадають оцінювачі, які є службовими особами юридичної особи приватного права (службові особи приватного права), які постійно, тимчасово чи за спеціальним повноваженням обіймають в юридичних особах приватного права, незалежно від організаційно-правової форми, посади, пов'язані з виконанням організаційно-розпорядчих чи адміністративно-господарських функцій або виконують такі функції за спеціальним повноваженням [9].

Третя група – це злочини, здійснені оцінювачами, які перебувають на посадах, не пов'язаних з виконанням адміністративно-господарських чи організаційно-розпорядчих функцій та не виконують їх за спеціальним повноваженням і не є представниками влади чи органів місцевого самоврядування. Тобто до третьої групи належать оцінювачі, які наділені функцією виробничо-професійного характеру або мають повноваження за професією.

Четверта особлива група – це склади злочинів, диспозиція статей яких передбачає наявність у оцінювача не тільки спеціальних ознак службової особи або професійної діяльності, а й обов'язкове вчинення певних дій на визначеній стадії. В даному випадку в коло спеціального суб'єкта можуть входити як оцінювачі-службові особи, так оцінювачі за професійною ознакою [9].

Новими видами злочинів, які входять до цієї групи, є злочини, передбачені у ст. 365-2 Кримінального кодексу України «Зловживання повноваженнями особами, які надають публічні послуги» та ст. 368-4 Кримінального кодексу України «Підкуп особи, яка надає публічні послуги», ч. 2 ст. 358 «Підроблення документів...». Ними встановлюється кримінальна відповідальність осіб, професійна діяльність яких пов'язана з наданням публічних послуг, де спеціальним суб'єктом злочину за прямим посиланням в законі є оцінювач [9].

Зважаючи на таку ситуацію, постає питання про доцільність додатково захисту професійної діяльності оцінювачів та оцінювальних компаній. Професійна діяльність оцінювача ускладнюється та знижується кадрова безпека оціночних компаній, тому необхідно розробити комплекс рекомендації щодо її забезпечення.

ТОВ «Сател Груп» необхідно за особливо ризикованими контрактам оцінки майна укладати договори страхування професійної відповідальності.

До специфічних видів страхування відповідальності відносять страхування професійної відповідальності. Такий вид страхування в багатьох країнах світу здійснюється в обов'язковій формі. Наявність страхового поліса є одним із елементів, необхідних для отримання ліцензії на приватну професійну практику певним категоріям фахівців. В Україні страхування професійної відповідальності з прийняттям нової редакції Закону України «Про страхування» в 2001 році передбачено проводити в обов'язковій формі, але тільки за переліком професій, визначених Кабінетом Міністрів України. Для решти професій таке страхування може проводитись також у добровільній формі.

Особливість страхування професійної відповідальності полягає у тому, що страховик зобов'язується згідно з договором страхування виплатити страхувальнику компенсацію за позовом третьої сторони за шкоду, заподіяну їй страхувальником через недбалість або помилку при виконанні ним своїх професійних обов'язків.

Таблиця 1

Основні етапи технології захисту оцінювальної компанії від посадових злочинів оцінювачів та судових експертів

Етап забезпечення кадрової безпеки оцінювальної компанії	Рекомендації
1. Підбір кадрів	Складання професіограми Тести Extended DISC Отримання та аналіз інформації з попереднього місця роботи Хедхантинг Перевірка потенційного оцінювача за базами МВС, СБУ та податкової інспекції
2. Етап здійснення оцінювальної діяльності в оцінювальній компанії	Страхування професійної відповідальності Моніторинг «закритості» конфіденційної інформації Моніторинг дисциплінованості оцінювачів та мотивація її підвищення Самодисципліна оцінювачів Постійне підвищення кваліфікації оцінювачів Відстеження змін у законодавстві України
2.1. Етап заключення контрактів на проведення оцінки	При укладанні контрактів крім директора, обов'язково повинен бути присутній оцінювач з метою оцінки своїх ризиків В деяких випадках в контракті можна прописувати зниження оцінювачем звіту після проведення угоди
2.2. Етап огляду об'єкту оцінки	Обов'язкова присутність директора, оцінювача та всіх зацікавлених осіб
2.3. Етап написання звіту про оцінку	Максимальне убезпечення оцінювачів та оцінювальної компанії за рахунок введення пункту конфіденційності
2.4. Етап отримання гонорару	Чіткі формулювання директора відсотків за різними угодами для оцінювальної компанії від оцінювача
2.5. Етап судового розгляду справи, в якій фігурує звіт про оцінку майна	Забезпечення юридичної підтримки оцінювача Забезпечення психологічної підтримки оцінювача
2.6. Етап можливого переслідування судового експерта кримінальними елементами, які не погоджуються з результатами оцінки	Забезпечення фізичної охорони судового експерта та членів його родини
3. Етап звільнення оцінювача	Виплата компенсації; Домовленості про нерозголошення в подальшому конфіденційної інформації (найголовніша серед якої – це інформація про клієнтів) Надання юридичної підтримки оцінювача після звільнення, зважаючи на те, що розгляд кримінальних справ, в яких фігурує оцінка майна, продовжується декілька років

Основою для висування позовів є халатність, помилки, пов'язані з виконанням професійної діяльності, що призводить до фінансових втрат або погіршення стану здоров'я клієнтів або третіх осіб. Відповідальність страховика настає у тому випадку, якщо вина страхувальника доведена.

Страховання професійної оціночної діяльності в Україні є добровільним.

Об'єктом страхування є відповідальність за матеріальні витрати, яких зазнала третя особа внаслідок ненавмисно завданих їй страхувальником фактичних прямих матеріальних збитків під час надання послуг.

Страховальниками можуть бути юридичні особи та фізичні особи, які мають кваліфікаційний сертифікат (свідоцтво) та ліцензію (дозвіл) на здійснення діяльності з надання професійних послуг.

Договір страхування ґрунтується на судовій відповідальності страхувальника. Тому в такі договори включається положення про розв'язання суперечки між страховиком та страхувальником з приводу судового розгляду позову.

Комплекс рекомендації для забезпечення кадрової безпеки оцінювальної компанії надано в табл. 1.

Страховання професійної відповідальності передбачає високі ліміти відповідальності, які здебільшого встановлюються за весь період страхування. Ліміт за однією подією, за одним позовом не застосовується. При оцінюванні ризиків страховик ретельно вивчає історію діяльності страхувальника, вік, досвід та кваліфікацію працівників, кількість партнерів та співробітників фірми, якість контролю, клієнтів.

Страхове відшкодування не сплачується в разі:

навмисних дій страхувальника, які спричинили збиток;

необумовленості в договорі з надання послуг відповідальності сторони, яка надає послуги;

передачі права здійснення діяльності професійним особам, які не мають для цього законних підстав.

Часто професіонали утримують у себе різні документи своїх клієнтів – заповіти, закладні, сертифікати, правоустановчі документи. Договір може передбачити покриття витрат на заміну або відновлення таких документів унаслідок їх часткової втрати або знищення. Покривається відповідальність перед третіми особами, що постраждали внаслідок такої втрати.

На практиці існують численні ризики, які можуть бути віднесені до умов страхування професійної відповідальності на особливих умовах та за додаткову премію.

В звіті про оцінку майна пункт «Конфіденційність» необхідно прописати таким чином. Конфіденційність: Замовник має право посилатися на висновки, викладені у цьому Звіті, і використовувати його виключно з означеною метою оцінки, забезпечуючи при цьому нерозголошення методики оцінки, що в ньому міститься. Замовник зобов'язаний захищати Оцінювача від претензій, що можуть бути пред'явлені йому третіми особами у випадку неправомірного використання результатів даної роботи. Оцінювач зобов'язується забезпечити конфіденційність інформації, одержаної від Замовника і всіх висновків, що містяться у звіті про оцінку майна.

Література:

1. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств: Монографія / Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. – К.: Європ. ун-т, 2004. – 170 с.
2. Ареф'єва О. В. Кадрова складова в системі економічної машинобудівних підприємств / О. В. Ареф'єва, О. Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 95-100.
3. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.; За ред. Гейця В. М. : монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
5. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
6. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. – 252 с.
7. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Монографія / О.А. Кириченко, В.С. Сідак та ін. – К.: Університет «КРОК», 2008. – 403 с.

8. Томаневич Л.М. Кадрова безпека підприємства як об'єкт теоретичного дослідження // Збірник наукових праць Львівського державного університету внутрішніх справ.– Серія: Економічні науки.– 2009.– №1. – С. 1–8.
9. Фесенко С. Оцінювач як спеціальний суб'єкт кримінальної відповідальності: проблеми практики / Юридичний журнал. – Херсон. – 2013. – №1. – С. 25-28.
10. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу // Персонал.– 2006.– №5. – С. 31–36.
11. Шульга І.П. Економічна безпека емісійної діяльності акціонерних товариств: Монографія. – Черкаси: Маклаут, 2010. – 425 с.

Milyavskiy M.U.

Ph.D., Associate Professor

Korobka I.S.

Student

Donbass State Engineering Academy, Kramatorsk, Ukraine

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT OF INTERNAL CONTROL HOW TECHNOLOGY TO PROTECT CORPORATE ENTERPRISES FROM RAIDING AND OTHER TYPES OF HOSTILE TAKEOVER.

Милявский М.Ю.

к.э.н., доцент

Коробка И.С.

студент

Донбасская Государственная Машиностроительная Академия, г.Краматорск

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ КОРПОРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТ РЕЙДЕРСТВА И ДРУГИХ ВИДОВ НЕДРУЖЕСТВЕННОГО ПОГЛОЩЕНИЯ

The article describes the main directions of methodological support of internal control how technology to protect corporate enterprises from raiding and other types of hostile takeover. Specified grounds attract raiders to criminal liability.

Keywords: *internal control, corporate enterprise, corporate raiding, hostile takeover, criminal liability*

В статье рассмотрены основные направления методического обеспечения внутреннего контроля как технологии защиты корпоративных предприятий от рейдерства и других видов недружественного поглощения. Определены основания привлечения рейдеров к уголовной ответственности.

Ключові слова: *внутренний контроль, корпоративное предприятие, рейдерство, недружественное поглощение, уголовная ответственность.*

Условия рыночной экономики, в которых осуществляется деятельность предприятий различных организационно-правовых форм, в значительной степени неопределенные и непредсказуемые. Длительный и глубокий экономический кризис породил значительное количество финансово-имущественных рисков в осуществлении предпринимательской деятельности, тем самым усугубляя проблематику финансово-имущественной безопасности предприятия.

В условиях несовершенной конкуренции окончательное распределение права собственности становится зависимым от величины ресурсов, направленных на их приобретение.

За период с 2010 года в Украине захвачено более 1000 предприятий. Как правило, заказчика рейдерской атаки интересует недвижимость предприятия, получение выгоды от продажи металлоконструкций или полная остановка работающего объекта с последующим признанием его банкротом (в случае конкурентной борьбы). Среднестатистическая норма прибыли рейдера в Украине, по экспертным оценкам, колеблется в районе 1000%.

Попытки профессиональной борьбы с такими захватами и поглощениями предприятий в Украине применяется только в последние годы. Зарубежные специалисты считают, что украинские предприниматели вообще не имеют понятия о безопасности

бизнеса. Если большие финансово-промышленные группы пытаются защититься самостоятельно, то средний бизнес, как правило, становится легкой и молчаливой жертвой, при этом, наблюдаются лишь отдельные случаи, когда предприятие дает адекватный отпор захватчикам.

Темы корпоративных войн и недружественных захватов в целом характерны для стран с переходной экономикой, где при минимально затраченных усилиях есть возможность мгновенно стать собственником хозяйственного общества, за бесценок приватизировать стратегическое предприятие, а при наличии нужных связей - вообще присвоить целую отрасль.

С целью финансовой и имущественной защиты от возможных злоупотреблений со стороны других лиц, особенно рейдеров, на крупных корпоративных предприятиях обычно создаются юридические службы, на меньших практикуют привлечение специалистов - юристов, осуществляющих правовое сопровождение хозяйственной деятельности предприятия. Но, как показывает практика, они (в условиях тотальной коррупции, мздоимства, подкупа и т.д.) малоэффективны.

Следовательно, категория экономической безопасности должна охватывать как финансово-имущественную безопасность предприятия, так и саму предпринимательскую деятельность, в связи с чем разработка методического обеспечения внутреннего аудита в системе управления экономической безопасностью предприятия является актуальной.

К характерным чертам современного развития мировой экономики следует отнести распространение процессов слияния и поглощения компаний, что, несомненно, является важным фактором повышения их конкурентоспособности.

Волны слияний, которые происходили в мировой экономике в течение последних 50-60 лет, вызвали существенные изменения в ее организационной структуре, заменив численную совокупность малых и средних предприятий крепкими корпорациями, которые стали основными субъектами обеспечения экономического развития на инновационной основе.

Западные рейдеры способствуют экономическому развитию: они устраняют от управления бизнесом неэффективный менеджмент, предотвращают злоупотребление со стороны крупных акционеров, реструктуризируют неэффективно работающие предприятия.

При этом следует отметить, что собственники атакованной компании, в конце концов, даже выигрывают от удачной «рейдерской» операции, поскольку стоимость их акций (вместе со стоимостью акций, приобретенных рейдером) возрастает. Собственно, институт «рейдерства» стал одним из важнейших инструментов защиты интересов миноритарных акционеров. Рейдеры объединяют голоса, рассеянные между сотнями и тысячами миноритариев, и заставляют топ-менеджмент и владельцев крупных пакетов акций учитывать их требования.

Для постсоветских стран слияние и поглощение - это, прежде всего, способ накопления капитала, увеличения своей доли на рынке и привлечение инвестиций. Обычно, после слияния и поглощения поступают реальные инвестиции, происходит изменение и модернизация производства. Денежные средства, которыми пользуются для проведения слияния и поглощения, нередко поступают из оффшоров, что способствует возвращению капитала. Все перечисленные факторы обуславливают положительное влияние процессов слияния и поглощения. Однако, в Украине приобрел распространение силовой захват собственности или так называемое «рейдерство».

По оценкам экспертов инвестиционных компаний, ежегодный объем сегмента слияния и поглощения составляет в Украине больше 3,3 млрд.дол., причем две трети поглощений имеют характер рейдерских захватов. Основные проблемы экономики, связанные с «захватом» - это потери для собственников, негативные последствия реперофилирования или прекращения деятельности предприятий, сопровождающихся потерей рабочих мест и деформированием отраслевой структуры. Вследствие рейдерских конфликтов ухудшается инвестиционный климат, то есть для потенциальных инвесторов

возникают дополнительные инвестиционные риски, что негативно сказывается как для развития отдельных отраслей народного хозяйства, так и самой экономики Украины в целом.

При этом разрушается вера предприятий и других членов общества в защищенность собственности, а, следовательно, решение проблемы противодействия рейдерству достаточно актуально в целях обеспечения экономической защиты предприятий, предпринимательства и сохранения права собственности.

Также следует отметить негативное влияние рейдерства на международную репутацию Украины, поскольку сам факт рейдерства свидетельствует о неудовлетворительном состоянии предпринимательской среды и незащищенности собственности в Украине.

Под рейдерством в Украине понимают довольно широкий спектр действий - от обычного недружественного захвата предприятия, до его бандитского захвата.

Юридического определения понятий «рейдер» и «рейдерство» в Украине отсутствует. В классическом современном виде рейдерство появилось с введением в обращение акций, свободный оборот которых на рынке обеспечил возможность приобретения права собственности на любое предприятие без согласия ее фактического владельца.

Под правовым определением сути «рейдерства» как экономического явления необходимо понимать целенаправленное изменение имущественных прав на активы с помощью неправомερных судебных и административных решений с применением психологического и силового давления рейдеров, а в некоторых случаях - с применением криминалитета. Например, в соседней Польше рейдерство именовалось «торпедированием». Заслуживает внимания такое понятие, как гринмейл. Его следует полностью отличать от рейдерства, ведь достаточно часто применяемый миноритарием корпоративный шантаж владельца с целью продажи своих акций по более высокой цене в развитых странах рейдерством не считается, поскольку здесь основной целью является не установление полного контроля над бизнесом, а получение прибыли от перепродажи акций.

Непосредственно рейдерство в Украине разделяют на «белое», «серое» и «черное».

«Белые» рейдеры действуют исключительно в рамках действующей законодательной базы, используют пробелы в законодательстве, пытаются временно ухудшить финансовое и экономическое состояние предприятия, ищут недостатки в уставных документах.

«Серые» рейдеры балансируют на грани закона, однако, как правило, эту границу переходят. Для этого вида характерно использование поддельных документов. Естественно, что здесь есть пространство для коррумпированных судей.

«Черное» рейдерство - это фактически разбой или бандитизм. Здесь применяются как признаки «серого» рейдерства, так и вместе с этим подкуп государственных служащих, представителей правоохранительных органов и тому подобное. Но кроме коррумпированных незаконных и неправомερных решений «черное» рейдерство характеризуется обязательным применением физического насилия, используемого для реального воплощения решений в жизнь.

Несмотря на невозможность квалифицировать рейдерство, юридически существует возможность подвести действия по силовому захвату любого объекта под уголовную ответственность используя уголовно-правовые нормы о хулиганстве, организации массовых беспорядков, уничтожении или повреждении имущества, незаконному хранению оружия, посягательству на жизнь, терроризм, потому что «черное» и в большинстве случаев и «серое» рейдерство, наиболее распространенные в Украине, практически всегда сопровождаются такими нарушениями закона, которые достаточны для того, чтобы привлечь рейдера к уголовной ответственности даже при отсутствии в Уголовном Кодексе специальной «рейдерской» нормы.

Однако, несовершенство украинского корпоративного права, высокая коррумпированность бюрократии и правозащитных органов привели к возможности захвата любого предприятия - независимо от формы собственности, легитимности приобретения,

качества оформления уставных документов, реестра акционеров и других документов, а также от эффективности менеджмента.

Поэтому для преодоления рейдерства необходимо внедрить антирейдерские технологии непосредственно на предприятии, особенно в условиях медленного решения проблемы законодательного обеспечения антирейдерской защиты.

Для этого предприятию необходимо своевременно разработать и внедрить стратегию защиты от рейдерства и других видов недружественного поглощения. Одним из действенных механизмов реализации противодействия рейдерству является организация совершенного внутреннего контроля

Особенностями организации внутреннего контроля являются:

- 1) осуществление контрольных мероприятий лицами, являющимися штатными работниками предприятия;
- 2) охват всех видов контроля, осуществляемых представителями предприятия;
- 3) обеспечение как прямой, так и обратной связи между структурными подразделениями предприятия, между субъектами и объектами контроля.

Система эффективного внутреннего контроля - это важная составляющая управления предприятием, которая является основной ее бесперебойного функционирования. Действенные меры внутреннего контроля способствуют выполнению главных задач промышленного предприятия, достижению им стратегических и тактических целей.

Такая система побуждает работников предприятия соблюдать действующее законодательство и нормативные акты, а также разработанную производственно-сбытовую политику, планы, внутренние правила и процедуры, своевременно выявлять и снижать риск непредвиденных расходов или потерь деловой репутации.

Повышенный интерес к внутреннему контролю в промышленности Украины усиливается в связи с многочисленным банкротством предприятий.

С целью обеспечения надежности, законности, эффективности, безопасности хозяйственных операций и деятельности каждое предприятие должно иметь внутренний механизм, который защищает от потенциальных ошибок и нарушений.

Создание эффективной системы внутреннего контроля достигается путем оптимизации взаимоотношений и обмена информацией между специалистами, которые проводят внутренний технологический контроль, внутренними аудиторами, бухгалтерской службой и руководством.

Эффективность системы внутреннего контроля повышается при взаимодействии с представителями внешнего контроля при обмене информацией. В процессе взаимодействия, с одной стороны, внешние аудиторы оценивают эффективность организации внутреннего контроля, с другой стороны - информация, прежде всего внутреннего аудита значительно снижает затраты на внешние проверки.

Из всех элементов управления: а именно прогнозирования, планирования, регулирования, контроля, анализа, стимулирования, - именно контроль дает реальную оценку состояния предприятия.

Литература:

1. Мілявський М.Ю. Корпорації машинобудівельного комплексу як об'єкти корпоративного контролю /М.Ю.Мілявський//Вісник економіки транспорту і промисловості (збірник науково-практичних статей). – Харків, УкрДАЗТ. – 2012. – Вип. 39. – С.303-306.
2. Мілявський М.Ю. Місце корпоративного контролю в системі управління підприємством / М. Ю. Мілявський // Вісник ДДМА. – Краматорськ, ДДМА. – 2012. – № 2(27). – С/ 236-239
3. Мілявський М.Ю. Застосування елементів організаційно-економічного механізму корпоративного контролю у практичній діяльності машинобудівних корпорацій / М. Ю. Мілявський // Вісник ДДМА. – Краматорськ, ДДМА. – 2012. – № 2 (10Е). – С. 244-254.

Mishyna S. V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Mishyn O. Yu.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

SCIENTIFIC AND THEORETICAL BASES OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF ENTERPRISE PERSONNEL SECURITY MANAGEMENT

Мішина С. В.

к.е.н., доцент

Мішин О. Ю.

к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

The article deals with existing approaches to development of the system of national enterprises' personnel security management. Scientific and theoretical approach to development of the optimal structure of the system of enterprise personnel security management is proposed. Unlike others it can be used generally.

Keywords: *enterprise personnel security, system of personnel security management, personnel security threats.*

В статті розглянуто існуючі підходи до формування систем управління кадровою безпекою вітчизняних підприємств. Запропоновано науково-практичний підхід до формування оптимальної структури системи управління кадровою безпекою, що, на відміну від існуючих, має універсальний характер.

Ключові слова: *кадрова безпека підприємства, система управління кадровою безпекою, загрози кадровій безпеці.*

Кадрова безпека є чи найважливішою складовою економічної безпеки підприємства, оскільки саме вона є запорукою дотримання безпечного функціонування підприємства. Кадрова безпека може бути забезпечена на достатньому рівні за умови створення оптимальної структури системи управління нею.

Питання управління кадровою безпекою знайшли відображення в працях Герасименко О.М., Даниленко С. В., Лобазова С.М., Назарової Г.В., Семенченка А.В. [1-5]. Проте подальшого дослідження потребують питання формування універсальної структури системи управління кадровою безпекою підприємства.

Метою дослідження є розробка науково-практичних рекомендацій щодо формування універсальної структури системи управління кадровою безпекою підприємства.

Уваги заслуговує розроблена вченим Герасименко О.М. [1] структура системи забезпечення кадрової безпеки. Він виділяє об'єкти, суб'єкти, загрози, механізм, функції, інформаційно-аналітичне, нормативно-правове забезпечення та складові системи кадрової безпеки. Як на нашу думку, механізм і функції управління кадровою безпекою не є елементами системи управління кадровою безпекою.

Формуванню системи управління кадровою безпекою підприємства має передувати уточнення понятійно-категорійного апарату. Так, під процесом управління кадровою безпекою слід розуміти послідовність дій, які мають бути здійснені для формування управлінського впливу на загрози кадровій безпеці. Під механізмом управління кадровою безпекою слід розуміти послідовно застосовувану сукупність засобів, методів, важелів, способів здійснення управлінського впливу.

Як на нашу думку, система управління кадровою безпекою – це сукупність взаємопов'язаних, взаємодіючих та взаємообувлених підсистем, що створюють єдину цілісність і дозволяють здійснювати управлінський вплив на загрози кадровій безпеці.

Розмежувавши поняття механізму, процесу та системи управління запропоновано оптимізовану структуру системи управління кадровою безпекою універсального характеру (рис. 1). Ця система включає керовану, керуючу і підсистему забезпечення управління. Кожна підсистема також має свою структуру.



Рис. 1. Структура системи управління кадровою безпекою підприємства

На основі управлінського консультування та систематизації існуючих підходів до класифікації загроз кадровій безпеці, наведених в працях Назарової Г.В. [4], Даниленко С.В. [2] та Лобазова С.М. [3], було виділено групу внутрішніх, змішаних і зовнішніх загроз кадровій безпеці підприємства. Як на думку авторів, до внутрішніх загроз належать: шахрайство, фальсифікація і розтрата, змова з конкурентами, контрагентами, халатність, невідповідна кваліфікація персоналу, незадоволеність працею та зумисне заподіяння шкоди, неякісний процес відбору персоналу та управління діловою кар'єрою, неефективна система мотивації персоналу, дестабілізація мікроклімату в колективі, низький рівень управління персоналом.

Зовнішні загрози: тиск на персонал сторонніх структур, конкурентів, контрагентів, промислове шпигунство, недобросовісна конкуренція, протиправні дії конкурентів, несприятлива соціально-економічна ситуація в країні, нестабільність законодавчої бази, зміна політичної ситуації.

До змішаних загроз належать: крадіжки, хабарництво, несанкціонований доступ до комп'ютерної мережі, витік інформації, співпраця персоналу з конкурентами.

Так, керована підсистема включає об'єкти управління, внутрішні і зовнішні загрози кадровій безпеці. Серед об'єктів виділено: персонал і його дії, фінансові, матеріально-технічні ресурси, інтелектуальну власність, програмне забезпечення, систему управління персоналом та комерційні таємниці. Загрози кадровій безпеці перераховано на рис. 1.

Керуюча підсистема включає внутрішні і зовнішні суб'єкти. Проаналізувавши джерело [5], до зовнішніх суб'єктів авторами віднесено: обслуговуючі і консалтингові фірми, правоохоронні органи, приватні охоронні структури, служби безпеки інших суб'єктів господарювання. До внутрішніх суб'єктів, як на нашу думку належать: персонал кадрової служби, персонал служби економічної безпеки, юридичний відділ та інші структурні підрозділи.

Підсистема забезпечення управління кадровою безпекою включає інформаційно-аналітичне, нормативно-правове, організаційно-правове та ресурсне забезпечення.

Виокремлення таких підсистем управління кадровою безпекою дозволяє досягти: по-перше, чіткого розмежування посадових обов'язків між фахівцями з безпеки; по-друге, ефективного обміну інформацією в системі управління кадровою безпекою; по-третє, правильного вибору інструментів управління кадровою безпекою на основі опрацювання існуючої інформації; по-четверте, обґрунтованого визначення необхідних для управління кадровою безпекою кадрових, фінансових та інших видів ресурсів.

Так, нормативно-правове забезпечення управління кадровою безпекою має включати всю сукупність зовнішніх нормативних та законодавчих актів, а також документи внутрішньої регламентації з питань забезпечення безпеки на підприємстві. Обов'язковою умовою ефективного функціонування підприємства є знання персоналом нормативно-правової бази з безпеки.

Інформаційно-аналітичне забезпечення в системі управління кадровою безпекою повинно включати: базу можливих загроз кадровій безпеці, базу інструментів та важелів протидії загрозам кадровій безпеці, а також методичне забезпечення оцінки та моніторингу кадрової безпеки. Ці бази даних повинні постійно поповнюватися новою інформацією.

Відповідальність за організаційно-економічне забезпечення, тобто за формування організаційної структури управління кадровою безпекою, вибір методів, інструментів та заходів з управління кадровою безпекою, визначення етапів управління кадровою безпекою несе керівник служби безпеки чи сектору кадрової безпеки (за його наявності).

Керуюча підсистема має прямий вплив на керовану і в той же час впливає на формування елементів підсистеми забезпечення управління кадровою безпекою. Остання підсистема впливає на характер управлінських дій суб'єктів кадрової безпеки. Ця система має універсальний характер і може бути використана, а в подальшому і адаптована до специфіки функціонування підприємств різних галузей виробництва і послуг, організаційно-правових форм та форм власності.

Отже, науковою новизною даного дослідження є уточнення науково-практичного підходу до формування оптимальної структури системи управління кадровою безпекою, що, на відміну від існуючих, має універсальний характер і відокремлену підсистему забезпечення.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є формування організаційно-економічного забезпечення управління кадровою безпекою підприємства.

Література:

1. Герасименко О. М. Моделювання системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання / О. М. Герасименко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2 (128). – С. 118- 123.
2. Даниленко С. В. Підходи до управління кадровою безпекою підприємства в умовах реструктуризації / С. В. Даниленко // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 146 – 150.
3. Лобазов С.М. Удосконалення класифікації ризиків і загроз у контексті кадрової безпеки / С. М. Лобазов // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 180 – 183.
4. Назарова Г.В. Кадрова безпека підприємства: загрози, ризики, функції та методи управління / Г. В. Назарова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія. У 2 т.– Т.2. - К.: КНЕУ, 2012. – С.230-240.
5. Семенченко А. В. Служба управління персоналом в забезпеченні кадрової безпеки підприємства / А. В. Семенченко, С. М. Лобазов // Вісник НТУ «ХП». Зб. наук. пр. Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х.: НТУ «ХП». – 2011. – № 61. – С. 141-146.

Trots I.V.

Postgraduate

Khmelnytskyi National University, Ukraine

PREVENTIVE MEASURES OF OVERCOMING OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISES

Троц І.В.

аспірантка

Хмельницький національний університет, Україна

ПРЕВЕНТИВНІ ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

The paper identified and systematized basic preventive countermeasures and economic directions prevention, the timely identification and overcoming of bankruptcy and the looming crisis phenomena in the enterprise in modern economic conditions

Keywords: *bankruptcy, preventive measures of overcoming of bankruptcy*

В роботі визначені та систематизовані основні превентивні контрзаходи та економічні напрями попередження, своєчасного виявлення та подолання банкрутства та назріваючих кризових явищ в діяльності підприємства за сучасних умов господарювання

Ключевые слова: *банкрутство, превентивні заходи запобігання банкрутству*

Банкрутство підприємств в Україні є поширеним явищем сьогодення. Світова економічна криза, нестабільність економічного і політичного середовища в країні, недосконалість правового та податкового законодавства призвели до збільшення кількості неплатоспроможних підприємств, які прямують до банкрутства, що призводить у більшості випадків до ліквідації таких підприємств [3, с.63].

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що навколо проблеми банкрутства зосереджена значна увага багатьох науковців. Серед вітчизняних науковців, що висвітлювали в останні роки проблему банкрутства та його наслідки, можна виділити таких, як: О.О. Терещенко, А.М. Штангрет, О.Б. Андрушко, О.В. Гук, Н.І. Коломієць, О.О. Шапурова та багато інших. Однак, незважаючи на значний науковий доробок, проблема банкрутства не втрачає актуальності і має багато не розглянутих досі питань і потребує подальшого, більш глибокого дослідження, а саме: визначення заходів та напрямів щодо попередження і недопущення до банкрутства підприємств за сучасних умов господарювання.

За кризових умов розвитку економіки питання виявлення та подолання кризових явищ на сучасних підприємствах стає вкрай актуальним. Оскільки саме превентивні заходи можуть убезпечити підприємство від банкрутства шляхом попереднього виявлення кризових

умов розвитку та застосування всіх необхідних контрзаходів для стабілізації його стану і поліпшення умов подальшого розвитку.

В ринкових умовах господарювання дуже багато підприємств знаходяться під загрозою банкрутства. Причин, факторів та чинників, що провокують банкрутство є безліч, однак найбільш ваговою причиною, що призводить підприємство до критичного рівня розвитку є, на нашу думку, його неготовність, тобто невідповідність керівництва та менеджменту організації до такого розвитку подій.

Досить часто основною причиною негараздів більшості сучасних підприємств є неефективне управління, невчасна ідентифікація або запізниле реагування на кризові явища на підприємстві, що стрімко розвиваються та призводять в кінцевому підсумку до банкрутства.

Особливе значення для фінансової служби підприємства має сукупність заходів з попередження банкрутства, які вона зобов'язана реалізувати. Заходи щодо запобігання банкрутству підприємства пов'язані з ефективним управлінням його фінансами і виробництвом, правильним визначенням стратегічних цілей і тактики їх реалізації.

Як відзначає Б.М. Литвин [2], система захисних фінансових механізмів при симптомах банкрутства залежить від масштабів кризової ситуації. При легкій фінансовій кризі потрібно проаналізувати поточну фінансову ситуацію, збалансувати грошові потоки (приплив і відплив коштів). Глибока фінансова криза вимагає повного використання всіх внутрішніх і зовнішніх механізмів забезпечення фінансової стабілізації. Повна фінансова катастрофа передбачає пошук ефективних форм санації [2, с.285].

Оздоровлення фінансового становища підприємства як складова частина управління кризовими станами і банкрутством припускає цільовий вибір найбільш ефективних засобів, необхідних для конкретного випадку і конкретного підприємства. Індивідуальність вибору цих засобів не означає, що немає деяких загальних, характерних для всіх підприємств, що знаходяться в подібній ситуації. Вивчення досвіду подолання кризових ситуацій багатьох підприємств дозволяє сформулювати деякі загальні, обов'язкові для кожного підприємства процедури, за характером яких можна виділити найбільш поширені, що дозволяють подолати кризову ситуацію.

Результати попередніх досліджень [4] дозволили виділити та систематизувати основні контрзаходи та відповідні економічні напрями щодо подолання кризових явищ на підприємстві, які передбачають в першу чергу максимально можливе скорочення всіх непродуктивних витрат, а саме: проведення консервації будівництва та основних фондів; призупинення інвестиційних проектів; здійснення оптимізації структури підприємства; скорочення персоналу та витрат на його утримання.

Наступним кроком є здійснення комплексу заходів щодо підвищення прибутковості діяльності підприємства, які передбачають: ліквідацію товарних надлишків запасів на складі; здійснення продажу частини обладнання, яке не використовується у виробництві; здачу в оренду вільних приміщень та обладнання; підвищення якості та конкурентоспроможності продукції; зниження собівартості через раціональне використання ресурсів.

Стабілізація діяльності та укріплення позицій підприємства досягається шляхом збільшення грошових надходжень як за рахунок внутрішніх джерел (стягнення простроченої дебіторської заборгованості, відстрочка поточних платежів, рекламація та стимулювання збуту через активний маркетинг), так і зовнішніх джерел (банківські кредити, пошук нових ринків збуту, пошук та залучення інвесторів).

Підвищення продуктивності діяльності підприємства дозволить вийти йому на якісно новий рівень господарювання та підвищити конкурентоспроможність шляхом проведення наступних заходів: модернізації застарілого обладнання; морального та матеріального стимулювання та заохочення працівників; проведення в разі необхідності перепрофілювання та перекваліфікації персоналу; зниження рівня невиробничих витрат часу; збільшення обсягу виробництва за незмінної наявної кількості ресурсів; комплексної переробки сировини, рециклінгу.

Основними превентивними заходами щодо запобігання банкрутства підприємства на нашу думку є:

1. Проведення систематичного та безперервного моніторингу всіх змін і тенденцій розвитку підприємства та умов зовнішнього і внутрішнього середовища господарювання.

Слід відзначити, що актуальним є дослідження впливу на діяльність підприємства, як внутрішніх, так і зовнішніх факторів-провокаторів кризи, оскільки неврахування впливу хоча б одного фактора може призвести до викривлення результатів щодо прогнозування ймовірності банкрутства підприємства та перспектив його розвитку.

2. Здійснення порівняльного оперативно-технічного аналізу та внутрішнього аудиту результатів діяльності підприємства за останні 3-5 років відповідно до чинних методичних рекомендацій.

Методичні рекомендації розроблено з метою визначення однозначних підходів під час аналізу фінансово-господарського стану підприємств на предмет виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для вжиття заходів щодо запобігання банкрутству підприємств, а також виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств шляхом їх санації [1].

3. Проведення комплексного багатофакторного дискримінантного аналізу на базі зарубіжних та вітчизняних мультиплікативних моделей за 5 останніх років діяльності підприємства. Для підвищення точності результатів аналізу рекомендується використовувати одночасно декілька різних методик у динаміці для кращого розуміння загальної ситуації на досліджуваному підприємстві.

Важливо відзначити, що застосування зарубіжних моделей у вітчизняній практиці слід проводити дуже обережно, так як ефективність і надійність зазначених моделей, як показує практика, суттєво нижча на вітчизняних підприємствах на відміну від зарубіжних. Тому застосування однієї з моделей як єдино можливої категорично не рекомендується, оскільки отримані результати можуть суттєво викривити отримані попередні оцінки. У зв'язку з цим, рекомендується комплексне та всебічне діагностування фінансового стану підприємства із застосуванням різнонаправлених підходів, а також шляхом здійснення порівняльної характеристики одержаних результатів, їх ретельної перевірки та однозначного підтвердження.

4. Здійснення порівняльного рейтингового оцінювання за допомогою скорингових моделей та багатофакторного аналізу з метою ідентифікації місця підприємства в галузі та підвищення його інвестиційної привабливості.

На сьогодні рейтинг є необхідним інструментом для достовірного визначення своєї власної позиції та ступеня надійності в порівнянні з іншими підприємствами, для уточнення свого місця та частки присутності на ринку, підтримки іміджу, оцінки результатів діяльності та визначення подальшої стратегії розвитку.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можемо зробити висновок, що за сучасних кризових та нестабільних умов господарювання одним із головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення загрози банкрутства, а також розробка та впровадження превентивних контрзаходів, спрямованих на попередження та подолання на підприємстві негативних тенденцій. Крім того, з огляду на відсутність на сьогодні єдиного та універсального методичного підходу щодо визначення ймовірності банкрутства пропонується комплексне використання ряду методик з метою оцінки назріваючих проблем в діяльності підприємства з різних сторін, а саме: моніторинг та діагностика результатів діяльності та фінансового стану підприємства; виявлення проблемних сторін у діяльності на основі оцінки зміни тенденцій динаміки основних фінансових показників (ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості); попереднього визначення загрози ймовірності банкрутства за декілька років до його настання (1-5 років); визначення місця підприємства в загальному рейтингу галузі.

Література:

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 (у новій редакції від 26.10.2010 № 1361) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=32854
2. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Б.М. Литвин, М.В.Стельмах. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 336 с.
10. Троц І.В. Актуальні питання проблеми банкрутства підприємств в Україні. / І.В. Троц // Матеріали сьомої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Питання сучасної науки і освіти», 11-13 липня 2011р., м.Київ. – С. 63-66.
11. Троц І.В. Формування системи попередження, прогнозування і подолання банкрутства промислових підприємств [Електронний ресурс] / М. П. Войнаренко, І. В. Троц // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 4 (20). – С. 272-278. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>

9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Klymenko N.A.

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

THE MATHEMATICAL APPROACH TO GREENING AGRICULTURAL PRODUCTION

Клименко Н.А.

к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

МАТЕМАТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Conceptual provisions of systemic interaction of ecological and economic factors in the optimization of modern system of land use are specified. The processes of agricultural land use under current conditions, principles and regularities of environmentally sound use and protection of lands are investigated; economic and environmental assessment of ecologically safe farming system is made.

Keywords: *ecologization, biologization, farming system, land use, environmentally friendly products, soil fertility, crop allocation modelling,*

Досліджено процеси використання земель сільськогосподарського призначення в сучасних умовах, принципи і закономірності екологобезпечного використання й охорони земель, здійснена економічна та екологічна оцінка екологобезпечної системи землеробства.

Ключові слова: *екологізація, біологізація, система землеробства землекористування, екологічно чиста продукція, родючість ґрунту, моделювання розміщення посівів, оптимізація ґрунтового живлення.*

Постановка проблеми. В економіці України земельні ресурси відіграють провідну роль, оскільки вони є базою для виробництва продовольства та сировини для промисловості. Сучасне землекористування в сільському господарстві слід розглядати з позицій системного забезпечення еколого-економічних вимог.

Особливої актуальності набуває проблема екологобезпечного використання земель останніми роками, оскільки нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення в Україні призвело до зниження родючості ґрунтів, поширення ерозійних процесів, збільшення площ забруднених і деградованих земель. [1-2]. Це потребує розробки, обґрунтування і впровадження заходів щодо забезпечення ефективного й екологічно безпечного їх використання.

Однією з невід'ємних та об'єктивних властивостей ґрунту, що обумовлюють його виключну корисність та незамінність для життєдіяльності людини є його родючість. Питання збереження родючості ґрунту, підвищення врожайів, інтенсифікація чи екологізація землеробства, пошук та запровадження економіко-математичних методів для дослідження факторів землекористування завжди цікавили науку, так як вирішення їх дозволяє забезпечити еколого-економічну взаємодію в рільництві та й, зрештою, підвищити життєвий рівень, покращити добробут людей. Тому ця проблема не втрачає актуальності і в наші дні: економічна криза віддзеркалюється передусім на кількості та якості вироблюваної продукції в сільському господарстві, скороченні її асортименту, погіршенні якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Однією із складових частин економічної реформи в Україні, спрямованої на ринкові відносини, є земельна реформа, її стратегічною метою є забезпечення найбільш раціонального та високоефективного використання земель, всебічної охорони й розширеного відтворення родючості ґрунтів, екологорівноваженого ведення землеробства та вирішення на цій основі в найкоротші строки продовольчої проблеми, створення конкурентоспроможного на європейському та світовому агропродовольчих ринках національного агропромислового комплексу.

Теоретичні і практичні аспекти збереження та відтворення земельних ресурсів, підвищення родючості ґрунтів, їх захисту і раціонального використання досліджувались

вітчизняними та зарубіжними вченими. Вивченню проблем ефективного й екологобезпечного використання земельних ресурсів значну увагу приділили відомі вчені економісти-аграрники: П.П. Борщевський, А.С. Даниленко, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, В.Л. Дмитренко, С.М.Кваша, В.В. Медведєв, Л.Г. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, М.Ф. Реймерс, І.А. Розумний, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, М.М. Федоров, М.К. Шикула, та інші.

Важливе значення підвищення ефективності використання земель у сільському господарстві з урахуванням екологічного фактора, а також недостатність досліджень цієї проблеми визначають актуальність даної роботи.

Крім того, існує ряд дискусійних питань еколого-економічної ефективності органічного землеробства, які потребують додаткових досліджень. Актуальність проблеми, недостатній ступінь її дослідженості стосовно сучасних потреб економіки і зумовили мету цієї статті.

Метою роботи є системний огляд проблем еколого-економічного моніторингу та розробка рекомендацій по землекористуванні на основі використання еколого-економічних моделей в сучасному агробізнесі. Тому проаналізуємо можливість оптимізації розміщення сільськогосподарських культур на полях різної родючості з метою збільшення виходу екологічно чистої продукції галузей рослинництва, врахувавши родючість ґрунту.

Основні результати дослідження

Аналізуючи вищевикладене, доходимо висновку, що необхідною умовою збалансованого розвитку сучасного суспільства є підвищення рівня його екологічної свідомості.

На переконання більшості вчених, екологізація землеробства повинна включати такі основні фактори: створення систем землеробства, що захищають ґрунт, перехід частково на біологічне землеробство, ведення агроекологічного моніторингу, визначення збитку від ерозії ґрунтів та інших видів деградації земель, розробку заходів щодо відповідальності та матеріальної зацікавленості землекористувачів за зберігання й відтворення родючості ґрунту[3].

Досягнення науки та передової практики свідчать, що основою стійкого зростання продуктивності землеробства є підвищення родючості ґрунтів, яке в свою чергу, тісно пов'язане з відтворенням гумусу, його нагромадженням у ґрунтах. Щорічні втрати гумусу через мінералізацію та ерозію ґрунтів становлять 11-12 млн. т, а це 3-4 млрд. грн. збитків.

Але реалізувати потенційну продуктивність сільськогосподарських культур слід не за допомогою високих доз добрив, а через оптимізацію всіх властивостей і життєвих процесів у ґрунті, що забезпечить відтворення її родючості – створення поживного, водного, повітряного режимів у ґрунті, які відповідали б біологічним вимогам рослин та оптимізації рівня біологічної активності ґрунту. Хоча вплив екологічних умов на виробництво ще недостатньо досліджений, ці умови починають відігравати всезростаючу роль у системі планування сільськогосподарського виробництва та пріоритетності потоків.

Прогнозування показників урожайності конкретних культур враховує нелінійний характер причинно-наслідкових зв'язків у системі “родючість ґрунту – добрива – урожай”.

В Європі є країни, де понад 10% усіх сільськогосподарських земель знаходяться під органічним сільським господарством: Ліхтенштейн (біля 30%), Австрія (понад 16 %), Швейцарія та Швеція (11%). Найбільші площі органічних земель мають Іспанія (1.1 млн га), Італія (1 млн га). Серед українських сусідів слід відмітити Польщу та Чехію.

За офіційними статистичними даними IFOAM, в Україні загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель становила в 2014 році понад 400 тис.га, (рис.1) кількість сертифікованих органічних підприємств за останні 10 років зросла в чотири рази [4].

Передумовами створення ринку екологічно чистої продукції мають бути: розробка правового забезпечення, регулювання ведення екологобезпечного сільськогосподарського виробництва; створення відповідної інфраструктури, під якою слід розуміти запровадження

системи акредитації господарств, які ведуть екологобезпечне землеробство, стандартизацію, сертифікацію і маркування екологічно чистої продукції, інформаційне забезпечення; державна підтримка розвитку таких господарств у вигляді дотацій, субсидій, пільг та системи стимулювання товаровиробників щодо виробництва екологічно чистої продукції, що включає механізм ціноутворення на неї.

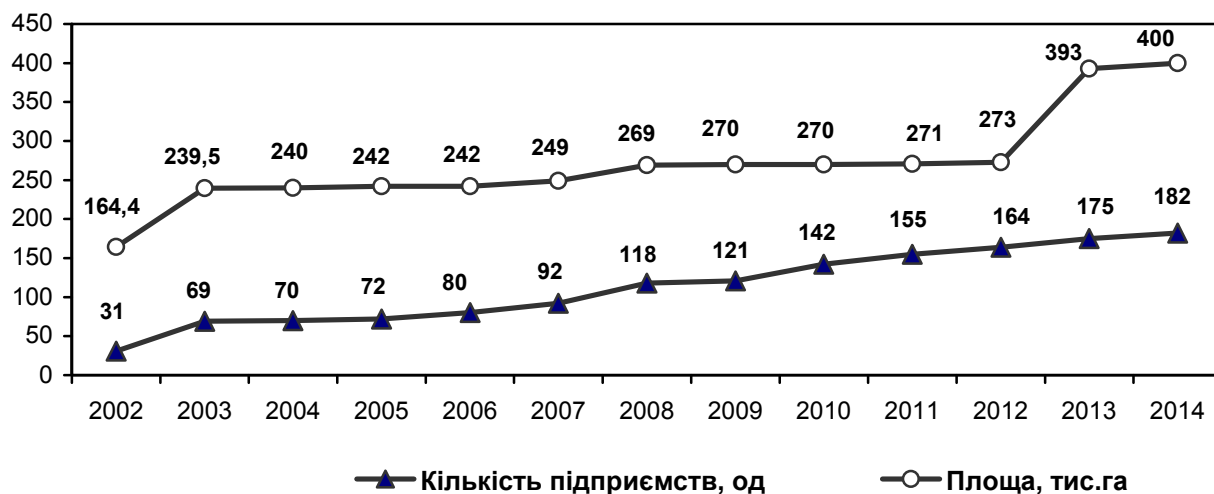


Рис. 1. Динаміка загальної площі органічних сільськогосподарських угідь та кількості органічних підприємств в Україні

Джерело: <http://www.ifoam.org>.

Математичне моделювання управління земельними ресурсами – складна економіко-екологічна задача. Метою розробки моделей родючості ґрунту є впорядкування знань про родючість, оцінка впливу на стан використання землі, а також можливість оптимального розміщення сільськогосподарських культур у межах господарств на ґрунтах різної родючості. Екологічнобезпечний напрям ведення сучасного сільського виробництва потребує отримання високих врожаїв при дбайливому ставленні до землі, підтримці й поновленні родючості ґрунту. Моделі родючості є наближеним відображенням властивостей ґрунту задовольняти потреби сільськогосподарських рослин за певних екологічних і соціально-економічних умов. Розроблена в ході досліджень схема системи моделей родючості ґрунту на основі моделі оптимізації розміщення сільськогосподарських культур дає можливість оптимізувати основні процеси родючості ґрунту.

Методика розрахунків полягає в тому, що спочатку визначають ту частину врожаю, для якої буде достатньо поживних речовин, що є в ґрунті за спеціально розробленими виробничими функціями. Розроблено низку методів, які допомагають вирішувати дану проблему, проте дійсне значення добрив у процесі сільськогосподарського виробництва можна правильно зрозуміти лише у взаємозв'язку з іншими факторами, що формують рівень урожайності сільськогосподарських культур у межах одного і того ж періоду.

Враховуючи всі особливості сучасного землекористування, моделювання цього процесу і специфіку постановки нашої задачі, еколого-економічна модель оптимізації ґрунтового живлення сільськогосподарських культур матиме вигляд [5]:

$$Z = \sum \sum t_{ij} X_{ij} \rightarrow \max$$

де $i \in M_1$ $j \in M_2$

M_1 – множина земельних ділянок ($i = n$);

M_2 – множина сільськогосподарських культур ($j = m$);

t_{ij} – економічна ефективність вирощування продукції j -ї сільськогосподарської культури на i -му полі.

X_{ij} – шукана площа посіву j -ї сільськогосподарської культури на i -му полі;

S_i – площа кожної з n земельних ділянок;

S_j – площа кожної з m культур в структурі посівних площ;

ξ_{ij} – логічний коефіцієнт, що передбачає можливість розміщення j -ї культури на ґрунті i -ї ділянки;

Оптимальне розміщення сільськогосподарських культур має задовольняти такі умови:

1. По використанню ріллі:

$$\sum_{j \in M_2} \xi_{ij} X_{ij} = S_i, \quad (i \in M_1)$$

$j \in M_2$

2. По структурі посівних площ:

$$\sum_{i \in M_1} \xi_{ij} X_{ij} = S_j \quad (j \in M_2);$$

$i \in M_1$

3. По області допустимих значень змінних:

$$S_{ij}^{\min} \geq X_{ij} \geq S_{ij}^{\max};$$

де S_{ij}^{\min} , S_{ij}^{\max} – допустимі мінімальне та максимальне значення змінних.

4. Природні умови невід'ємності змінних:

$$X_{ij} \geq 0, \quad (i \in M_1 \quad j \in M_2)$$

Розроблена методика дозволяє при визначенні урожайності Y_{ij} j -ї сільськогосподарської культури на i -му ґрунті враховувати складність мінерального складу ґрунту. При цьому урожайність розраховується за формулою:

$$Y_{kij} = \frac{\alpha_{ki} * E_i * f_{kij}}{v_{kj}}, \quad \begin{matrix} k \in M \\ i \in M_1 \\ j \in M_2 \end{matrix},$$

де

M – множина компонентів поживності;

k – порядковий номер компонента поживності, $k \in M$;

M_1 – множина земельних ділянок;

M_2 – множина сільськогосподарських культур

i – порядковий номер земельної ділянки, $i \in M_1$;

j – порядковий номер сільськогосподарської культури, $j \in M_2$;

α_{ki} – вміст k -го компонента поживності в ґрунті i -ї земельної ділянки (мг/на 1 кг ґрунту).

E_i – коефіцієнт переводу α_{ki} в кг діючої речовини;

f_{kij} – коефіцієнт використання k -го компонента поживності на i -му ґрунті j -ю сільськогосподарською культурою.

v_{kij} – винос k -го компонента поживності одиницею врожаю сільськогосподарської культури.

У зв'язку з тим, що швидкість приросту біомаси того чи іншого виду рослин лімітується компонентом поживності, який є в екологічному мінімумі, а в залежності від споживання баланс між різними компонентами може змінюватись і в екологічному мінімумі будуть знаходитись різні хімічні речовини, Y_{ij} – урожайність j -ї сільськогосподарської культури на i -му ґрунті визначається за формулою:

$$Y_{ij} = \min Y_{kij} = \min \frac{d_{ki} E_i f_{ij}}{v_{kij}}.$$

Величина Y_{ij} являє собою коефіцієнти ефективної родючості ґрунту і показує яка частина врожаю може бути сформована за рахунок доступних для рослин запасів поживних

речовин ґрунту. Розроблена трансформаційна модель дає можливість представити її у вигляді транспортної задачі, бо культури виконують роль споживача, а ділянки різної родючості – джерела чи постачальника. При цьому виконується імітація, що кожна сільськогосподарська культура повинна спробувати “зростати” на кожній з ділянок ґрунту і при оптимальному плані розміститися певними окремими площами по полях так, щоб найбільш “задовольнити” кожну культуру щодо поживності і виконати низку обмежень задачі. Результати задачі можна інтерпретувати, як показники ефективності використання кожною культурою потенціалу ґрунтів. Тобто, маємо план розміщення культур по полях різної родючості з еколого-економічною оцінкою ефективності землекористування за даної схеми розподілу посівів.

Проведений аналіз та апробація результатів підтверджує ефективність оптимізації розміщення посівів сільськогосподарських культур. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що запропонована і адаптована до умов господарств модель може бути використана для планування структури сівозмін та просторового розміщення посівів по полях різної родючості з метою забезпечення еколого-економічних вимог в аграрному виробництві.

Висновки

Проведений аналіз та апробація результатів підтверджує ефективність оптимізації розміщення посівів сільськогосподарських культур. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що запропонована і адаптована до умов господарств модель може бути використана для планування структури сівозмін та просторового розміщення посівів по полях різної родючості з метою забезпечення еколого-економічних вимог в аграрному виробництві.

Література:

1. Гайдуцький П.І., Ходаківська О.В. Екологізація суспільної свідомості та розвиток агросфери. // Економіка АПК. – 2012. – №11. – С.15-19.
2. Корчинська С.Г. Розвиток органічного виробництва. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери, наукова доп.; за ред.академіка НААН П.Т.Саблука/С.Г.Корчинська, О.В. Ходаківська. – К., 2011. – С.160-163.
3. Удосконалення організації та управління сільським господарством в умовах децентралізації влади / Науково-аналітичне видання [За ред. М.Ф. Кропивка]. – К.:ННЦІАЕ, 2014. – 48с.
4. Organic Agriculture and food Security [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.org>.
5. Клименко Н.А. Менеджмент экспортного потенціалу галузей агропромислового комплексу: Автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 2011. – 19с.
6. Клименко Н.А. Ефективність екологобезпечного використання земель у сільському господарстві // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012.– №10. – С.90-94.

Malkhasyn N.V.

candidate of historical Sciences, teacher

Yaroslavl branch of the Moscow financial-juridical Academy

POLICY OF THE SOVIET GOVERNMENT IN THE FIELD OF EDUCATION IN 1941-1945

Малхасян Н.В.

кандидат исторических наук, преподаватель

Ярославский филиал Московской финансово-юридической академии

ПОЛИТИКА СОВЕТСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ В 1941-1945 ГГ.

This article deals with teachers' intelligence activity in Schoolchildren labour upbringing and professional education during the years of the Great Patriotic War.

Key words: *Great Patriotic War, teacher intelligentsia, school, general compulsory education, popular schooling.*

В статье освещается политика советского правительства в области народного образования в годы Великой Отечественной войны, анализируется деятельность учительской интеллигенции по реализации программы всеобщего образования.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, учительская интеллигенция, школа, всеобуч, народное образование.

В советской и новейшей отечественной историографии Великой Отечественной войны проблема определения роли государственных органов, общественных объединений и учительства в строительстве системы народного образования в критический период отечественной истории еще не получила своего полного и объективного анализа. До сих пор исследователями не уделено должного внимания вопросам, связанным с анализом политики властных структур в сфере образования, взаимоотношений правящего режима и учительства в годы Великой Отечественной войны, роли учительства в социуме в 1941-1945 гг., влияния деятельности педагогов в сфере политики, экономики, культуры страны.

Опыт государственного строительства системы народного образования в годы Великой Отечественной войны представляет определенный интерес в современных условиях реформирования школьной системы. Несмотря на специфичность, обусловленную идеологией, характером военного времени, отдельные аспекты этого опыта могут быть творчески осмыслены в современных поисках эффективной и устойчивой модели системы народного образования.

С началом войны работа советской системы народного образования претерпела существенные изменения. В начале июля 1941 г. к учащимся страны обратился народный комиссар просвещения РСФСР В.П. Потемкин. Он изложил программу действий школы в условиях войны, обозначив главные задачи и пути их решения [13, с. 12].

Для выполнения приоритетных задач, вставших перед органами народного образования с началом войны (обеспечение бесперебойной работы школы, охрана жизни и здоровья детей, реализация программы всеобуча, подготовка подростков к труду и обороне Отечества, развертывание пропагандистской работы среди учащихся и населения и т.д.) [10], необходимо было перестроить деятельность школы.

Реформирование школы осуществлялось в два этапа. Первый этап (1941-1942 гг.) включал с себя комплекс организационных мероприятий, направленных на сохранение школы, обеспечение всеобуча и организацию школьной деятельности в соответствии с условиями войны. На втором этапе (1943-1944 гг.) акцент был сделан на повышении качества учебно-воспитательной работы, укреплении организационно-педагогической сферы школы. Укрепление школы на первом этапе подготовило почву для повышения уровня образования детей и подростков на втором этапе войны.

С началом войны существенно осложнилась проблема обеспечения школ и других учреждений народного образования профессиональными кадрами. Вопрос обеспечения школ учителями решался путем привлечения в школы ветеранов педагогического труда, учителей, прибывших из других областей, укрупнения классов, совместительства и др. Так для решения проблемы нехватки кадров военруків правительством был предпринят ряд мер: постановлением Комиссии при Совнаркоме Союза ССР от 11 февраля 1942 г. определенному контингенту военнообязанных запаса системы высшей и средней школы предоставлялись отсрочки от призыва; из госбюджета выделялись дополнительные средства на подготовку кадров военруків; к тесному сотрудничеству с отделами народного образования привлекались областные военкоматы и органы всеобуча, наркоматы, предприятия и широкая общественность [5].

В 1943 г. с целью решения проблемы обеспечения школы профессиональными педагогическими кадрами правительство приняло ряд постановлений. На педагогическую работу в школы возвращались все учителя, работающие не по специальности, за исключением педагогов, работающих на выборных должностях в советских и общественных организациях. Запрещалось принимать на работу учителей, не имеющих специального педагогического образования, а также принимать демобилизованных учителей на работы в промышленность. Расследовались все случаи невозвращения учителей к месту прежней работы. Всех учителей, выписанных после ранения из госпиталей, признанных

непригодными к службе в армии, настоятельно рекомендовалось направлять к месту их прежней работы или в распоряжение местных органов образования [4; 6, с. 167-169].

Проблема повышения профессионального уровня педагогов решалась путем организации деятельности институтов усовершенствования учителей, педагогических курсов повышения квалификации, методических объединений, педагогических кабинетов, а также системы заочного обучения [3; 12].

Предпринятые правительством меры по форсированной подготовке кадров позволили значительно пополнить ряды учительства новыми педагогами и в основном обеспечить потребности школьного всеобуча в работниках. Однако нельзя не констатировать, что ускоренные темпы, идеологизация их подготовки, жесткий политический контроль отрицательно сказались, прежде всего, в первые годы на образовательном уровне новых специалистов, вследствие чего возникали проблемы качества обучения и воспитания детей в школе.

Приоритетным направлением политики правительства в сфере образования в годы войны была деятельность, направленная на удовлетворение бытовых нужд учительства, повышение его социального статуса. В 1943 г. значительно, на 40-50%, была повышена заработная плата учителям, принято постановление об улучшении снабжения учителей продовольственными и промышленными товарами. Между тем анализ материалов партийно-советских, профсоюзных организаций свидетельствует о многочисленных фактах нарушения, невыполнения принятых вышестоящими органами решений, в частности, несвоевременной выплаты заработной платы учителям, неудовлетворительного снабжения, грубого произвола по отношению к правам педагога [11]. Тем не менее, предпринятые правительством меры значительно улучшили материально-бытовое положение учительства, создали условия для более успешной самореализации педагогов в профессиональной, культурной, пропагандистской и общественной деятельности.

В обстановке военного времени в качестве первоочередных власть поставила перед школой задачу усиления идейно-политической направленности обучения и воспитания школьников. В учебные планы вносились коррективы, пересматривались программы школьных дисциплин. Учителю предоставлялась определенная свобода выбора подходов к организации учебных занятий, к выбору методических приемов и технологий. Однако партийно-государственный курс на идеологизацию обучения и воспитания школьников осуществлялся безальтернативно и жестко, под постоянным контролем власти. Учебный материал всех школьных дисциплин связывался с современностью, с событиями Великой Отечественной войны [9; 1].

Военно-патриотическое воспитание школа осуществляла в процессе обучения, внеклассной и внешкольной работе, общественно-полезной, трудовой деятельности. Трудовая деятельность позволяла детям проявлять в конкретных делах свое чувство патриотизма, что являлось важным аспектом нравственного воспитания подрастающего поколения. В планы методической работы включались темы по формированию практических навыков учащихся, вопросы военного дела в преподавании общеобразовательных предметов. Повышалась идейно-политическая насыщенность каждого отдельного урока и всего учебно-воспитательного процесса [2].

В условиях всеобщей борьбы с фашистскими захватчиками в обществе возрастала востребованность культурно-массовой, пропагандистской и общественной деятельности учителей – наиболее крупного формирования интеллигенции [7, с.19]. В этой связи власть стремилась не только контролировать, но и взаимодействовать с учительством, придав ему статус проводника политической линии в массы [8, с. 7].

Литература:

1. Государственный архив Ярославской области (ГАЯО). Ф. Р-1075. Оп. 1, д. 207, л. 24.
2. ГАЯО. Ф.Р-1075. Оп.1, д. 207, л. 87-88.
3. ГАЯО. Ф. Р-2224. Оп.1, д. 95, л. 14; там же. Д.199, л. 86,82.
4. ГАЯО Ф.Р-2224. Оп.1, д.187, л.8.
5. ГАЯО. Ф.Р-2224. Оп.1, д. 280, л. 16.

6. Народное образование. Основные постановления, приказы и инструкции. / Под ред. Данева А.М.- М., 1948.
7. Отчет о работе Ярославского городского Совецания депутатов трудящихся за декабрь 1939-март 1945 г. Яр, 1945.
8. Партийное строительство, 1944, № 15-16. С.7.
9. Центр документации новейшей истории Ярославской области (ЦДНІЯО). Ф. 272. Оп. 224, д.423, л. 13;
10. ЦДНІЯО. Ф.276. Оп.1, д. 244, л. 68.
11. ЦДНІЯО. Ф.2795. Оп. 1, д. 29, л. 3 об.; там же. Ф.272. Оп. 224, д. 785, л. 7,8.
12. ЦДНІЯО. Ф.2795. Оп. 3, д.29, л. 35.
13. Черник С.А. Советская школа в годы Великой Отечественной войны. М.: «Педагогика», 1975.

Yushchenko N.L.

PhD in Economics, Associate Professor

Voitenko N.V.

undergraduate

Chernihiv National University of Technology, Ukraine

ON THE SOFTWARE PRODUCTS THAT IMPLEMENT THE MODELS AND METHODS OF ANALYSIS OF CAPITAL INVESTMENT

Ющенко Н.Л.

канд. екон. наук, доцент

Войтенко Н.В.

магістрант

Чернігівський національний технологічний університет, Україна

ПРО ПРОГРАМНІ ПРОДУКТИ, ЩО РЕАЛІЗОВУЮТЬ МОДЕЛІ ТА МЕТОДИ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНІ ЗАСОБИ

In connection with the accelerated implementation of economic entities of modern information and communication technologies and solutions for the establishment of information resources and practical application of electronic technologies to enhance their competitive advantage, the article carried out comparative characteristic features of computer programs to perform the analysis of capital investment.

Key words: *depreciation, capital investments, sources of financing, methods of analysis of investments in fixed assets management.*

У зв'язку з прискореним запровадженням суб'єктами господарювання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та рішень щодо створення інформаційних ресурсів і практичного застосування електронних технологій з метою підвищення їх конкурентних переваг, у статті здійснена порівняльна характеристика функціональних можливостей комп'ютерних програм, що дозволяють виконувати аналіз капітальних інвестицій.

Ключові слова: *знос основних засобів, капітальні інвестиції, джерела фінансування, методи аналізу інвестицій в основні засоби, управління.*

Запровадження стимулюючих механізмів інвестиційної діяльності, виходячи із найкращої світової практики, гармонізація із законодавством Європейського Союзу положень законодавства України щодо захисту прав національних та іноземних інвесторів, захист економічної конкуренції та підтримка інвестиційної активності, а також програма енергоефективності за вектором розвитку, разом із програмою збереження навколишнього природного середовища за вектором безпеки, є першочерговими пріоритетами реалізації Стратегії сталого розвитку „Україна – 2020” [1].

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Інвестиції у відтворення основних засобів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень [2].

Значний рівень фізичного та морального зносу основних засобів вітчизняних підприємств є однією з ключових проблем розвитку економіки України. За даними Держстату [3, с. 72] ступінь зносу основних засобів у 2013 р. становив 77,3% і є найвищим (96,7%) на транспорті, у складському господарстві, поштової та кур'єрській діяльності.

Капітальні інвестиції – фінансування придбання нових і тих, що перебували у використанні, або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, витрати на капітальний ремонт та модернізацію. Структура капітальних інвестицій за видами активів та джерелами фінансування представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Структурні зрушення за видами активів та у джерелах капітальних інвестицій в Україні

Рік	2010	2011	2012	2013	2014
Капітальні інвестиції у фактичних цінах усього, млн. грн.	189061	259932	293692	267728	219420
Індекси капітальних інвестицій, % до попереднього року	–	118,8	108,5	88,9	75,9
Інвестиції у матеріальні активи , % до загального обсягу	96,3	96,4	97,1	96,0	96,6
у тому числі					
житлові будівлі	15,2	11,4	13,1	15,5	15,1
нежитлові будівлі	20,6	19,7	19,3	17,9	18,6
інженерні споруди	21,5	26,0	22,1	22,0	21,2
машини, обладнання та інвентар	29,2	28,2	29,3	30,2	31,4
транспортні засоби	6,0	7,3	9,6	6,2	6,3
земля	0,7	0,9	0,6	0,4	0,5
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	1,1	1,2	0,7	0,9	1,0
інші матеріальні активи	2,0	1,7	2,4	2,9	2,5
Інвестиції в нематеріальні активи , % до загального обсягу	3,7	3,6	2,9	4,0	3,4
у тому числі					
програмне забезпечення та бази даних	1,5	1,3	1,2	1,3	1,4
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо	1,6	1,6	1,3	2,1	1,5
Джерела фінансування капітальних інвестицій , %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
кошти державного бюджету	5,8	7,1	5,8	2,4	1,2
кошти місцевих бюджетів	3,4	3,4	3,1	2,7	2,7
власні кошти підприємств та організацій	60,8	58,6	59,7	63,8	70,5
кредити банків та інших позик	12,3	16,3	17,1	15,3	9,9
кошти іноземних інвесторів	2,1	2,8	1,7	1,8	2,6
кошти населення на будівництво житла	11,1	7,5	8,8	10,6	10,0
інші джерела фінансування	4,5	4,3	3,8	3,4	3,1

Джерело: складено авторами за даними [3, с. 174, 175, 177]

За регіонами України найбільші обсяги капітальних інвестицій у 2014 р. спостерігались у м. Києві (67833 млн. грн.) та Київській області (19653 млн. грн.), Дніпропетровській, Львівській, Одеській і Полтавській областях (хоча, слід зауважити, що у Львівській та Одеській у розрахунку на одну особу виходячи з середньорічної чисельності постійного населення виходить порівняно з іншими регіонами не така вже й висока сума), найменші – в Чернівецькій області (1687 млн. грн.). Порівняно з попереднім роком у 2014 р. як у цілому по Україні (на що вказує відповідний індекс – 75,9%), так і по всіх її регіонах капітальні інвестиції істотно скоротились, за винятком Івано-Франківської обл. де відбулося зростання на 26,9% та Хмельницької – на 2,6%. За видами економічної діяльності (рис.) також мало місце зменшення капітальних інвестицій, крім сфери адміністративного та допоміжного обслуговування і тимчасового розміщування й організація харчування, де відбулося зростання на 3%, а також водного транспорту – зростання на 69,5% (як і у 2011 р. порівняно з 2010 р.). У сільському господарстві мав місце спад на 15,4%, у будівельній галузі – на 19,3%, у промисловості й торгівлі – спад більш як на 25%, причому серед видів промислової діяльності зростання обсягів капітальних інвестицій мало місце тільки у виробництві фармацевтичних продуктів і препаратів – на 19,7% та текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – на 5,5%.

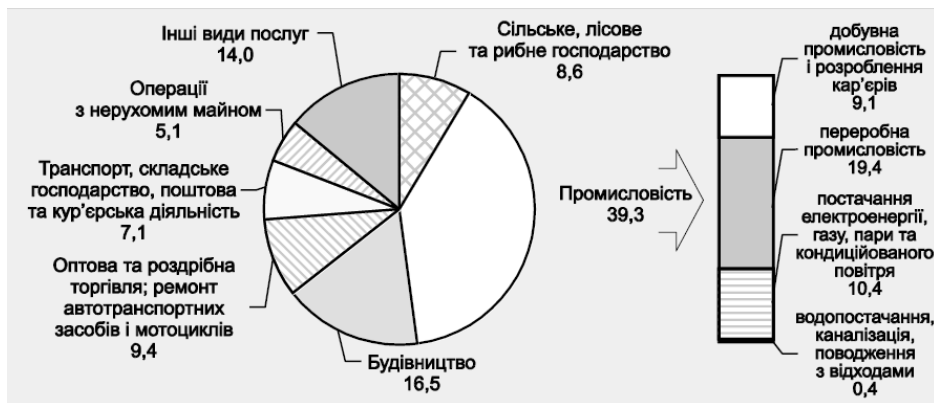


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій в Україні за видами економічної діяльності у 2014 р., % [3, с. 182]

Проблема комплексного вирішення підприємствами взаємопов'язаних завдань встановлення оптимальних термінів експлуатації основних засобів, вибору найкращої форми оновлення основних засобів, визначення раціональної послідовності заходів щодо технічного переозброєння та реконструкції виробництва, розробки стратегії фінансового забезпечення процесу оновлення основних засобів, пошук найкращого рішення з множини альтернативних варіантів, особливо в умовах переходу до енергоефективного та енергоощадного використання і споживання енергоресурсів, розширення та спрощення доступу українських товарів на ринки держав – членів Європейського Союзу та інших викликів сьогодення, посилюють актуальність використання економіко-математичного інструментарію та прикладного програмного забезпечення як складових механізму прийняття обґрунтованих раціональних рішень.

Основні методи аналізу інвестицій в основні засоби, серед яких метод чистої теперішньої вартості (NVP), методи розрахунку внутрішньої норми рентабельності (IRR) та періоду окупності інвестицій (PP), індекс прибутковості (ІП) та інші, достатньо детально систематизовані й описані, наприклад, в [4, с. 166-184]. В таблицю 2 нами зведена інформація за результатами дослідження спеціалізованих комп'ютерних програм, у яких реалізовані моделі і методи аналізу капітальних інвестицій.

Таблиця 2

Порівняння програмних продуктів, поширених на ринку, що можуть використовуватись для аналізу інвестицій в основні засоби

Найменування програмного продукту, розробник, рік створення	Функціональні можливості	Обмеження	Індикатори програмного продукту для прийняття рішення щодо інвестицій в основні засоби
Project Expert, компанія Expert Systems, 1995 р.	В основі роботи Project Expert – створення фінансової моделі планованого бізнесу та її всебічний економічний аналіз. У Project Expert реалізований механізм динамічного зв'язку з іншими додатками Windows	Перевантажений інтерфейс програми [5]	Період окупності з урахуванням дисконтування (DPP), індекс прибутковості, чистий приведений дохід (NVP), внутрішня норма рентабельності (IRR,%)
Блок „Business Plan PL Analyzer” Professional category, 2003 р.	Порівняльний аналіз проектів, клонування проекту з можливістю зміни первинних даних і вихідних параметрів проекту, автоматичний підбір та створення оптимального проекту	Висока ціна на ліцензію та відсутність взаємодії з іншими програмами [6]	Індекс прибутковості, чистий приведений дохід (NVP), період окупності з урахуванням дисконтування (DPP)

Найменування програмного продукту, розробник, рік створення	Функціональні можливості	Обмеження	Індикатори програмного продукту для прийняття рішення щодо інвестицій в основні засоби
Альт-Інвест Сумм, компанія „Альт-Інвест”, 2004 р.	Модель дозволяє описати і провести оцінку ефективності кількох інвестиційних рішень, побудувати укрупнений фінансовий план діючого підприємства, оцінити стан підприємства з урахуванням інвестиційних проектів	Вартість повного пакету програми становить близько 1000\$, включаючи ПДВ [7]	Простий і дисконтований терміни окупності, внутрішня норма прибутковості (IRR,%), чиста поточна вартість (NPV), максимальна процентна ставка за кредитом
Програма „ТЕО – Інвест”, Інститут проблем управління РАН, Москва, 2005 р.	Дозволяє виконувати аналіз інвестиційних проектів, розробляти бізнес-плани та проводити експертизи інвестицій; вибір і оптимізацію схем проекту; оцінку й аналіз ризиків	Не дозволяє виконати автоматизований розрахунок одноразових і поточних витрат для економічної та фінансової оцінки проекту [8]	Чиста теперішня вартість (NPV), внутрішня норма дохідності (IRR,%), дисконтований період окупності (DPP), індекс прибутковості
Програма „Інвестиційний аналіз”, ТОВ „Константа”, 2013 р.	Дозволяє виконувати підготовку бізнес-плану, техніко-економічне обґрунтування та оцінку ефективності інвестиційних проектів	Відсутність взаємодії з іншими програмами [9]	Чистий дисконтований дохід (NPV), індекс дохідності (PI), внутрішня норма дохідності (IRR,%), період окупності початкових витрат (PP)
ІС: Підприємство „Управління холдингом”, 2015 р.	Консолідація управлінської звітності та бізнес-аналіз, автоматизований життєвий цикл інвестиційного проекту від інвестиційної ідеї до завершення проекту	Відсутність мобільного додатку для головного управління холдингом в он-лайн-режимі [10]	Чиста теперішня вартість (NPV), внутрішня норма рентабельності (IRR,%), дисконтований період окупності (DPP), індекс прибутковості (ІІ)

Застосування економіко-математичного моделювання та сучасних інформаційних технологій забезпечує покращення процесу прийняття рішень на усіх рівнях ієрархії управління, підвищує конкурентні переваги суб'єктів господарської діяльності.

Література:

1. Стратегія сталого розвитку „Україна – 2020” : Указ Президента України №5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України №1560-12 від 06.11.2014 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Статистичний щорічник України за 2014 рік / [за ред. І. М. Жук]. – К. : Державна служба статистики України”, 2015. – 586 с.
4. Моделі та методи прийняття рішень в аналізі й аудиті (модульний варіант) : навч. посіб. / [Мочаліна З. М., Шутенко А. Л., Ачкасов І. А., Гріщенко А. О.]. – Харків : ХНАМГ, 2012. – 405 с.
5. Програма „Project Expert” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.expert-systems.com/>
6. Блок „Business Plan PL Analyzer” Professional category [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ib-finance.com/soft_bppl_analyzer_pab.h
7. Програма „Альт-Інвест Сумм” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/programmy/opisaniya/alt-invest-summ>
8. Програма „ТЭО-Інвест” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://teoinvest.ru/>
9. Програма „Інвестиційний аналіз” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com/>
10. Програма ІС : Підприємство „Управління холдингом” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://v8.1c.ru/>

10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Pšenková J.

JUDr., Doctor (PhD.),
Department Public Administration and Regional Economics,
Faculty of Social and Economic Relations

Gullerová M.

Mgr., Doctor (PhD.),
Department of Social Sciences and Humanities, Faculty of Social and Economic Relations,
Alexander Dubček University of Trenčín (Trenčín, Slovakia)

WORK-BALANCE TOOLS – OPTION TO ENHANCE QUALITY OF LIFE IN THE REGIONS OF THE SLOVAK REPUBLIC

In addition to performing their job duties, employees' family and personal lives are becoming important. The need for work-life balance is supported by the labour legislation – the Labour Code of the Slovak Republic. The authors of the paper draw attention to the need to better balance and integrate work and personal lives of employees as well as the tools through which work-life balance can be achieved, and thus the quality of life of citizens in the regions of the Slovak Republic enhanced.

The paper was published under the VEGA project No. 1/0613/14 titled Changes in the economic structure of the Slovak regions and their impact on economic and social development.

Keywords: *employee, employer, employment relationship, part-time employment, work hours, family life.*

Introduction

With regard to the current labour market demands and legislative requirements of the European Union, the Slovak Republic needs to adopt various tools or measures to provide employees with flexibility at workplace, i.e. allow them to better balance or integrate work and family roles, without any discrimination in terms of monthly wages and employment laws. However, it has to be noted that the Slovak Labour Code does not limit employers to use only instruments explicitly governed by law in allowing their employees to harmonize their work and family lives. They need not strictly abide by only those instruments and forms that are governed by the generally binding legal regulations, they must, however, be more advantageous while not breaching or evading the law.

Investing in human capital brings about improvement of performance, flexibility, and productivity, and enhances the ability to innovate, which naturally follows from continuous enhancement of qualification as well as skills and expertise of staff [1].

The Slovak Labour Code says that conditions of employment and working conditions of employees in labour-law relations may be regulated more favourably to employees than is stipulated by the Labour Code or other labour-law regulations if the Labour Code or other labour-law regulations do not explicitly prohibit such conditions or if the nature of such provisions do not allow a deviation from them [2].

1. Employee work-life balance

Currently, the issue of work-life balance has been widely discussed not only by the public, but also the government and employers. Many authors tend to believe that the labour market is becoming increasingly socially important and a key means to create one's own identity. The world of work shapes and affects principally the way our life styles and strategies are created.

The issue of balancing work and family, which was initially regarded as an issue of women, has become an issue of men as well. Work-life balance is a concept which deals with proper prioritizing between work and family (or personal life). The concept was used in the 80's of the 20th century in response to the lifestyle of US employees who strived for achievements at work while neglecting their families, friends, leisure time activities and suffering from stress. Work-life balance refers to the effective management and synchronization between remunerative work and the other roles that are important to people. Work-life balance applies not only to families with children, but to all employed people, regardless of their marital or family status and is designed to help them

better balance their professional and personal life. Work-life balance can mainly be achieved by respecting the human right for a full life, both at work or home to benefit individuals, businesses and societies. Despite the increased interest in work-life balance, there are still many employers who view the work and family as two separate spheres, which cannot be combined. Many survey findings indicate that the absence of a proper balance between work and family life causes stress and susceptibility to diseases, such as high blood pressure, migraines, mental disorders, and irritability. Especially women tend to have a pessimistic attitude to life, and they do not leave their families and personal lives behind when they come to work [3].

2. Employers' work-life balance tools

The work-life balance strategy that an employer chooses depends on his or her awareness of the employees' motivations and behaviour in both professional and personal lives. It is necessary to focus on employees, their interests and preferences.

The Slovak Labour Code provides an employer with the legislation regarding the working conditions for women and men looking after children, pregnant women and mothers, which encompasses all the employer's legal obligations as well as those of other parties to the labour-law relationship. Their purpose is to enable parents and parents-to-be to work and combine their work and parental roles.

Pursuant to the Article 1 of the Labour Code, natural persons shall have the right to work and to free choice of employment, to free and satisfying working conditions and to the protection against arbitrary dismissal from employment in accordance with the principle of equal treatment regardless of their marital status and family status [4].

§160-162 of the Labour Code regulate working conditions of women and men caring for children and refer to the list of work and workplaces that are prohibited to pregnant women, mothers until the ninth month after confinement and breast-feeding women stipulated by the Regulation of the Government of the Slovak Republic. In addition, § 164 of the Labour Code regulates the arrangement of reduced working time or other arrangement to the fixed weekly working time for pregnant women, women men continuously caring for children younger than 15 years of age if such is not prevented by substantive operational reasons. In this case, it is possible to negotiate the arrangement of working time on an individual basis [5].

One form to balance work and parental responsibilities is to take a part-time employment. An employee in an employment relationship with reduced working time may not be advantaged nor constrained in comparison to a comparable employee working fixed weekly working time. A disadvantage of reduced working time is the substantially lower wages corresponding to the agreed reduced working time. Furthermore, employment contract for a definite period, employment relationship under which an employee performs work for an employer at home or at another agreed place (home work and telework), agreement on work performed outside an employment relationship, agreement on work activities can be concluded and flexitime can be introduced.

Flexible working time is a variable work schedule under which employees can choose the beginning and end of work while respecting the rules determined by employers. Flexible working time is a method for the even or uneven distribution of working time that an employer may introduce by a collective agreement or upon agreement with employee representatives. Flexible working time offers flexibility to employees in terms of a better and freer management of their time, in particular with regard to their personal and family lives [6].

Under the employment law, the introduction of flexible forms of employment can be considered to be innovative employment approaches. Innovations can bring real benefits for citizens, consumers and employees since they accelerate and improve the way we achieve development, production of and access to new products. They are the key not only for job creation, building a greener society, improving the quality of life, but also for maintaining our competitiveness in the global market [7].

Internal rules of employers regulating and in practice also allowing various forms of balancing work and family life are often those used by subsidiaries or branches of foreign companies. The quality of regulating labour-law relations is very high in such companies. On the

contrary, such a level of regulated labour-law relations is not common with domestic employers or small employers. Working arrangements can also be agreed by larger employers who can redistribute workload among their staff or who are willing to hire part-time workers.

In the Slovak Republic, reduced working time is not as common as in other Western European countries. This is undoubtedly due to low wages compared to costs of living.

The National Labour Inspectorate does not consider the work-life balance legislation to be inadequate. In the Slovak Republic, it is rather the quality of labour relations that is seen problematic. Employers often see their employees as a mere labour, and little or no attention is paid to other aspects of their lives, be they health, family or private lives. Labour inspectors have witnessed cases when employees wanted to return to work after their parental leave, but their positions no longer existed or their employers could not employ employees with a child for objective or other reasons.

The lack of knowledge of legal regulations on employment of specific groups of people, such as pregnant women, mothers until the ninth month after confinement and breast-feeding women often makes even small employers avoid taking them on due to anticipated higher employment costs.

Conclusion

The issue of better balancing or integrating work and family lives has been included in a wide range of the European Union policies. The Slovak Republic as a member state of the European Union provides legislative and other support to the efforts made by employers to create conditions for work-life balance, in particular by flexible work arrangements for parents, creating pro-family environment, making available quality child care services, suitable system of parental and other leaves, motivating the involvement of fathers in child care and women's return to the labour market.

Regarding work-life balance, both employers and employees must be familiar with the work-life balance legislation. In addition, employees should be regarded as people living not only professional lives, but also family and personal lives. It is necessary to eradicate cases often witnessed by labour inspectors, in which pregnant workers withheld their pregnancy for the fear of losing their job and social security instead of receiving treatment they were entitled to under law.

REFERENCES:

1. [1] Grenčíková, A., Sergej, V. and Gullerová M., 2013: Staff qualification and the quality of tourism-related services in the Nitra region. In: Szymańska, D. and Chodkowska-Miszczuk, J. editors, Bulletin of Geography. Socio-economic Series, No. 21, Toruń: Nicolaus Copernicus University Press, pp. 41-48
2. [2,4,5] zákon č. 311/2001 Z.z. Zákonník práce v platnom znení [cit.: 2015-15-06]. Dostupné na: http://jaspi.justice.gov.sk/jaspiw1/htm_zak/jaspiw_mini_zak_vyber_hl1.asp?clear=N;
3. [3] Joshi Sharma: Balance between Work and Life: Challenges and Solutions, 2013 [cit. 2015-6-28]. Dostupné na: <http://www.ijars.in/iJARS%20685.pdf>
4. [6] Barancová, H., 2012: Zákonník práce. Komentár. 2. vydanie. Praha: C. H. BECK, 2012, ISBN 978-80-7400-416-2. - pp. 592-595
5. [7] Kordoš, M., 2014: Role of innovations in the EU industrial policy and competitiveness enhancement. In: Proceedings of the 2nd international conference on European integration 2014. Ostrava: VŠB, 2014. ISBN 978-80-248-3388-0. - pp.335-342

Yerisheva T.A.,

Master of Historical sciences, Senior Lecturer.

Kostanay State Pedagogical Institute

Yerisheva A.A.,

a history teacher,

Nazarbayev Intellectual School of Kostanay

THE CUSTOMARY LAW OF THE TRADITIONAL KAZAKH SOCIETY

Еришева Т.А.,

тарих магистрі, аға оқытушы,

Қостанай мемлекеттік педагогикалық институты

Еришева А.А.,

тарих мұғалімі,

Қостанай қаласындағы Назарбаев Зияткерлік мектебі

ДӘСТҮРЛІ ҚАЗАҚ ҚОҒАМЫНЫҢ ӘДЕТ-ҒҰРЫП ЗАҢДАРЫ

The article deals with the customary law of the traditional Kazakh society. Analyzed a set of laws «Zhasak», «Kasim hannyn kaska joly», «Esim hannyn eski Joly», «Zheti Zhargy».

Keywords: traditional, Kazakh society, a set of laws, customary law, state

Мақалада дәстүрлі қазақ қоғамының әдет-ғұрып заңдары қарастырылған. «Жасақ», «Қасым ханның қасқа жолы», «Есім ханның ескі жолы», «Жеті жарғы» заңдар жинағына талдау жасалынған.

Түйінді сөздер: дәстүрлі, қазақ қоғамы, заңдар жинағы, әдет-ғұрып заңдары, мемлекет

Қазақ халқының мәдени құндылықтарының бірі дәстүрлі құқық жүйесі. Қазақтың дәстүрлі құқығы өте құнды рухани мұра. Дала заңдары жүздеген жылдар бойы қалыптасып, жетілдіріліп, дамытылып отырған. Ұрпақтан - ұрпаққа жеткен. Қазақтың дәстүрлік құқығы дәстүрлік әдет-ғұрыпқа негізделген, соның негізінде қаланатын материалдық әрі сот ісін жүргізу нормалары бар заң жиынтығы еді. Қазақ халқының әдет-ғұрып заңдар жүйесі – әлем халықтарының құқықтық тарихының ажырамас бөлігі. Қазақ әдет-ғұрып заңдарының жалпы мазмұнынан көне дәуірлер туралы елес береді.

Қазақтың көне құқығы, ұлан-ғайыр еркін аймақта орналасқан түркі тілді көшпелі өркениеттің туындысы әрі мәдени жемісі, әрі мәдени мұрасы. Қазақтардың құқықтық жүйесін әдет - ғұрып құқығы құрайды. Бұл жүйені «адат» деп атады. Адат заңдастырылған әдет - ғұрып нормалары. Бұл нормалар қазақ қоғамының барлық жақтарын реттеп отырды. «Адат» араб тілінде әдет - ғұрып деген ұғымды білдіреді.

«Адат» өте ерте кезден басталып, көптеген өзгерістермен және толықтырулармен қазақ қоғамындағы негізгі реттеуші нормалар ретінде 1917 жылға дейін созылды. Дегенмен "адаттың" құқықтық институттары ғасырлар барысында үлкен өзгерістерге ұшырамады. Қазақ құқығының тарихи бастауы болып табылатын ру ішінде қалыптасқан әдет-ғұрып заңдары ғасырлар бойы мазмұнын өзгертіп, негізгі мәнін сақтап қалды. Қазақтың әдет-ғұрып заңдарының тарихи бастаулары өте ертедегі қоғамдық қатынастардың қалыптасу кезеңдерінде жатыр. Тарихқа көз жүгіртіп, бүгінгі күнге дейін жүріп өткен құқықтық жолымызға көз салып көрелік.

Қытай жазба деректеріне сүйенетін болсақ, қаңлы тайпасының ресми құқық жинағы болған. Бұл құқық жинағының негізгі мазмұны толық белгілі болмаса да, қаңлы қоғамы осы ереже бойынша қылмыстыларды жазалап, өрескел ауыр қылмыс жасағандарды өлім жазасына кесіп отырған. Үйсін қоғамындағы биліктің ағадан ініге өту тәртібі, «әменгерлік», мұрагерлік жол қазақтардың әдеттік-құқықтық нормаларында із қалдырды. Ежелгі Қазақстан тарихындағы ғұн тайпаларының алатын орны ерекше. Олардың бізге дейін қытай деректері арқылы саяси тарихы, шаруашылығы мен мәдениеті туралы мағлұматымен қатар құқықтық жүйесі туралы мағлұматтар бар. Қылмыстық құқығында суық қаруды себепсіз қолданғандары үшін өлім жазасына кесілді. Ұрлық жасағаны үшін мүлкін тәркіледі, жеңіл қылмыс түрлері үшін беттерін кесетін болған. Ауыр қылмыстыларға өлім жазасын қолданды [1, 15 б.].

Қазақ хандығына мирас ретінде жеткен түркі мемлекеттерінің дағдылы құқығын, саяси, азаматтық, қылмыстық құқықтық ережелерін осы мемлекеттердің қалыптасуы, өрлеуі, құлдырауы кезеңдерінің көрінісі ретінде қарастыруға болады. Біртұтас мемлекеттіліктің іргесі қалануында қоғамдағы құқықтық қатынастардың реттеу ісінің күрделене бастағанын біз түрік кезеңінен байқаймыз. VI ғасырда Орталық Азиядағы көптеген тайпалық одақтардың бірігуі негізінде Түрік мемлекетінің құрылуы, оның іргесін салушы Бумын қағанның мемлекеттің тұтастығын, қоғам мүшелерінің азаматтық құқықтарын қорғаған заң жүйесін қабылдағаны белгілі. Осы заң баптары іргесі жаңа қаланған мемлекет үшін ішкі тұтастық және бірлік идеясын қалыптастырған негізгі тетік екендігін аңғаруға болады. Оның түрік жұрты үшін маңызды болғандығына руна жазуларындағы билеушілердің ел бірлігін дәріптейтін сөздері дәлел бола алады. Бұл құқықтық ескерткіш алғашқы Түрік қағанатының

тәуелсіз мемлекет ретінде тарих сахнасына көтерілгендігінің айғағы болды. Алғашқы Түрік қағанатының заңы қоғамының талаптарына сай азаматтық, қылмыстық, отбасылық істерді шешіп отырған. Түркі елінің қалыптасуымен қатар заң шығармашылығы мемлекет ішінде «Төренің» заң ретінде таралуына ықпал жасады. «Төре» заңы елді басқару, билік жүргізу құқығын атқарды.

Мемлекет және құқық туралы Евразия көшпелілерінің өмірінде іргелі өзгерістерді Шыңғыс хан заманы енгізді. Бірақ зерттеушілер Шыңғыс ханның көшпелілерге енгізген тәртібі өзіне дейінгі дәстүрге сүйеніп жасалғанын ескереді. Шыңғыс ханның «Яса», немесе «Жасақ» заңдарының мәтіні толықтай жиналған жоқ, дегенімен араб-парсы тарихшыларынан еңбектерінде моңғолдардың, өзінде жазу-сызу болмағандықтан, балаларын сауаттылыққа үйренсін деген мақсатпен ұйғырдың ұстаздарын алдырғандығы туралы мәліметтерді келтіреді. «Жасақ» бойынша мемлекет басшысының әр түрлі жарлықтары хатқа түсіріліп және әр түрлі құрылтай кезінде әсіресе бір жорық жасарда, көрші елдерді бағындырарда басшылыққа алынды. Шыңғысханның заңдары мен қаулылары орамалдарға тұмар жазылып, «Ясаны» терең білетін неғұрлым беделді ханзадаларда сақталған. Моңғолдың заңы түп-нұсқада сақталмаған, ол үзінділер мен мазмұны қысқаша баяндамалар түрінде ғана белгілі [2, 174 б.].

“Қасым ханның қасқа жолы” деген атпен белгілі заңдар жүйесінің жасалуы Қасым ханның есімімен байланысты. Қасым хан тұсында қолданыста болған құқықтық жүйе өзінің бастауын тарих тұңғығынан алып, ауыз әдебиетінің көмегімен есте сақталған нақыл сөздер түрінде ұрпақтан ұрпаққа жеткен, дәстүр сабақтастығының жарқын көрінісі болып табылатын әдет-ғұрыпқа негізделді.

Яғни, қазақ халқын құрайтын түрлі ру-тайпалардың сан ғасырлық тұрмыс-тіршілігін реттеп келген әдет-ғұрып нормаларының “Қасым ханның қасқа жолы сияқты” бір жүйеге келтірілуі өз кезегінде бір орталыққа біріккен мемлекеттілік орнауының жемісі, нағыз саяси билік қызметінің нәтижесі деп айтуымызға толық негіз бар. Осылайша, қазақтардың әдет-ғұрып құқығының нормалары “жол” деген атпен тарихта мәңгі сақталып қалды.

З. Ж. Кенжалиевтің пайымдауынша, «жолдар» - көшпелі қоғамдағы орталық мемлекеттік биліктің жеке-дара дербестенуінің бір көрінісі, оның қалыптасқан құқықтық мәдениеті жаугершілік, әскери заманға сай бейімдеп пайдалануға талпыныс жасаудың нышаны. «Жолдардың» пайда болуы мемлекеттік билікті, елді басқару ісін, қоғамдық қатынастарды реттеу мәселесін жаңа негізде – құқықтық-мәдени арнада және сатыда құруға батыл қадам жасағандығының айғағы [3, 76 б.].

Қазақтың әдет-ғұрып заңдары орта ғасырлардағы ислам дінін ұстанатын Араб, Шығыс және Орта Азияның елдеріндегі жаппай қолданыста болған шарифат заңдарынан мүлдем бөлек болды. Басқаша айтсақ, қазақ халқының әдет-ғұрыптық жолдары мен құқықтық жарғылары ерекше тарихи кезеңнің, әлеуметтік-экономикалық және саяси үдерістердің туындысы еді.

Ә. Марғұлан Қасым ханның ел басқару ісінде қолданған әдет-ғұрып заңдарының ерекшеліктерін төмендегідей ашып көрсетеді. Біріншіден, өзінің мазмұны бойынша бұл заңның түбегейлі идеясы ежелгі әскери диктатура арнасына барып тіреледі. Екіншіден, мал шаруашылығымен айналысатын қазақ бұқарасына исламдық шарифат қағидаларын толық ұстану қиынға соғып, оған селсоқ қарап, ойыса қоймайды. Сондықтан шарифатты кіргіземін деген хандарға халық бұқарасы қатты наразылық білдіріп, кейде ол көтеріліске ұласып отырған. Бұл ерекшеліктерді жақсы білген Қасым хан, саяси жағдайдың шиеленіскен кезінде, халық бұқарасының, билер тобының, көптен бергі ойына қарсы тұрмай, қайта олармен бірігіп, шарифат заңын үгіттеген Бұхар ишан-қазыларының тіміскілеуін тойтарды. Сөйтіп, халықтың тілегіне жақын, әрі ерте заманнан оларға түсінікті ежелгі “Жарғы” заңын жаңадан күшейтті. Қазақ хандығының заңдары “жарғы” деп аталды. “Негізі орта ғасырларда қыпшақ, шағатай ұлыстарында қолданған ярғұ заңынан алынған. Қазақша “жарғы” әділдік деген ұғымды білдіреді. Түпкі мәні жарудан, нәрсенің салмағын бір жағына аудырмай, дәл, әділ айырудан шыққан.

Халық Қасым ханның шарифатты алмай, ежелден қалыптасқан билер заңы – Жарғыны жаңадан көтергенін қатты ұнатып, оны “Қасым ханның қасқа жолы” деп атап кетті. Ереже заңдары өзгеріссіз XVII ғасырға жетіп, Есімнің кезінде (1598-1645) “Есім салған ескі жол” (“Есім ханның ескі жолы”) деп аталады [4, 237 б.]. Есім хан бұрыннан келе жатқан жол-жоралғыларды бір ретке келтіріп, заман ыңғайына қарай оның бойына жаңа нәр береді. Сондықтан да ол халық жадында “ескі жол” ретінде бекиді.

XVIII ғасырда “Жеті жарғы” деген атпен белгілі құқық нормаларының жинағы құрастырылып, негізгі шарттары белгіленді. Әрине, қазақы далалық демократияның құқықтық негізіне айналған “Жеті жарғы” дәл қазіргі кездегі конституция сияқты жалпы мемлекеттік кешенді сипатта болған жоқ, ол өзінің дәуіріндегі көшпелі қоғамның жалпы және ерекше құрылысына толық сәйкес келетін құқықтық норма еді.

Әсіресе, Тәуке ханның “Жеті жарғысы” қазақ хандығының саяси, әлеуметтік-экономикалық, идеологиялық қағидаларының конституциялық негізіне айналып, өзінің тәжірибелік икемділігі мен қолданыстағы өміршеңдігін көрсетті. “Жеті жарғы” бір жағынан Қасым ханның “Қасқа жолы” мен Есім ханның “Ескі жолы” заңдарының замана талабына сай қайта толықтырылған, елеулі өзгерістер енгізіліп, дамытылған туындысы іспетті.

Жаңа мемлекеттің құқықтық негізіне айналған “Жеті жарғы” далалық демократияның рухына сай Ата заң болды. Бұл қазақ халқына тән дәстүр сабақтастығын басшылыққа алған, елдің саяси өмірі мен бұқара халықтың тұрмыс-тіршілігінің ерекшеліктеріне сай бейімделген салиқалы заңнама ғана емес, ел ынтымағы мен бірлігін көздейтін саяси идеологияның құқықтық негізі еді. Қазақ хандығы үшін зор маңызы бар осы тарихи құжаттың астына ұлттың барлық игі жақсылары топтасты, барша халық мойындап, бірауыздан басшылыққа алынды [5, 2 б.].

Әдет-ғұрып заңдары қашан да болмасын, қоғамның өзі жаратып, өзі қалыптастырғандықтан ерекше күшке ие болады, сөзсіз орындалуға жатады. Адамдардың мінез-құлқына, дініне, санасына сіңісіп, күнделікті міндетіне айналады. Қазақтың ежелден ғасырлар бойы қалыптасқан, құқық дәрежесіне ие болған әдет-ғұрып қағидалары, солармен бітiскен хан-би ережелері талай дәуірді басынан кешірді. Соған қарамастан өзіндік алғашқы ішкі қасиеттері мен құрылымдарын сақтап қалды, жаңа дәуірге шейін жеткізді. Айнала дүние өзгеріп жатса да, дамыған көрші елдердің ықпалы күшейе түссе де қазақ құқық ережелерінің өмірі ұзақ болды. Ертедегі тұғыры мен қасиеттерін сақтап қалған ата-баба заңдары қазақ қоғамы тарихының ажырамас бөлігі.

Әдебиеттер:

1. Телеуова Э.Т. Дәстүрлі қазақ қоғамының әлеуметтік-құқықтық ерекшеліктері: Оқу құралы. - Алматы: Қазақ университеті, 2007.-106 б.
2. Аманжолов К. Қазақстан тарихы. Алматы, 2004. –172-174-бб
3. Кенжалиев З.Ж. Дәстүрлі қазақ қоғамындағы көшпелі құқықтық мәдениет. -Алматы: Жеті жарғы, 1998.- 76-82-бб.
4. Марғұлан Ә. Қасым ханның қасқа жолы. // Қазақ совет энциклопедиясы. 6 т. –Алматы, 1984. -542 б.
5. Мұсатаев С. Дәстүрлі қазақ қоғамының Ата заңдары. //Ақиқат. 2010.- 21-қазан. -2-3 б.

Koeppl O. I.

PhD, assistant professor
Vemadsky CFU

ENERGY-SAFENESS AS AN INDICATOR OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Koeppl O. I.

Doktorin, Dozentin
Vemadsky KFU

ENERGIE-SICHERHEIT ALS EIN INDIKATOR DER SOZIO-ÖKONOMISCHEN SYSTEME

The article shows the attempt to research the forming of mechanism of energy security providing in the context of modern trends of socio-economic development.

Key words: energy, energy security, state, state governance, society

Im Artikel werden Energiesicherheitsmechanismen erforscht im Kontext der Entwicklungstendenzen sozio-ökonomischer Systeme.

Schlüsselwörter: Energie, Energiesicherheit, Staat, staatliche Verwaltung, Gesellschaft

Die Etymologie des Wortes „Sicherheit“ bedeutet „das Fehlen jeglicher Bedrohung des Individuums, der Gesellschaft und des Staates.“ Die juristische Literatur beschreibt Sicherheit als „einen Zustand des Schutzes der lebenswichtigen Interessen des Einzelnen, der Gesellschaft und des Staates vor internen und externen Bedrohungen“ [1; 2].

Im „Wörterbuch der englischen Sprache“ beschreibt A. S. Hornby ein „Konzept der Sicherheit“ unter Verwendung des Begriffs „Sicherheit“ [3, S. 874, S. 897], interpretiert diesen unter Verwendung der Begriffe Zuverlässigkeit, der Abwehr jeden Angriffs, auch in Form von Prävention. Im stilistischen Wörterbuch Deutsch „Duden“ wird das Wort Sicherheit als „Zustand frei von Risiken und Gefahren“ formuliert. Geeignet ist dieser Begriff sowohl für Individuen, Objekte und Systeme, als auch für abstrakte Konzepte [4, S. 715].

Ein weitgehendes Ziel der Forschung zeigt im Kontext der nationalen Sicherheit die Idee der Energie-Sicherheit als Systemkomponente der nationalen Sicherheit. Die heutige Menschheit verbraucht jährlich etwa 10 Milliarden Tonnen organischer Brennstoff- und Energie-Ressourcen. In den letzten 100 Jahren stieg diese Zahl auf das Einundzwanzigfache, und es gibt einen schnelleren Anstieg des Energiebedarfs im Vergleich zum Wachstum der menschlichen Bevölkerung des Planeten in den letzten 100 Jahren. „Entfernt man die Mineralstoffe des Lebens, so wird die moderne industrielle Zivilisation aufhören zu existieren.“ [5] Die Menschheit steht am Rande von schweren Krisen, die Maßnahmen erfordern, um den Energieverbrauch zu begrenzen, damit eine nachhaltige Entwicklung und der Wohlstand zukünftiger Generationen sichergestellt bleibt. [6]

Ein geopolitischer Aspekt des Energieproblems ist, Energie in einer Menge zur Verfügung zu stellen, die ausreicht, um ein hohes Maß an Wirtschaftswachstum sicherzustellen. Die weltweite Nachfrage erfordert gerecht zu liefern bei akzeptablen Preisen. Die Lieferung muss kontinuierlich erfolgen mit minimalen Schäden an der Umwelt. Die Energie-Sicherheit ist selbstverständlich eng mit der geopolitischen Kräfteverteilung verbunden.

Das Konzept der „Energie-Sicherheit“ wird durch Fachleute verschieden interpretiert: beispielsweise der Zustand der Sicherheit des Staates (Region), der die Gesellschaft und die Bürger von der Bedrohung durch die Wirtschaft oder die Defizitstörungen schützt bei angemessenem Energiebedarf und erschwinglichen Energie-Ressourcen sowohl in normalen als auch in Krisensituationen. Energieversorgungssicherheit „wird durch seine Fähigkeit bestimmt, die aktuellen und zukünftigen Anforderungen von qualitativ hochwertiger und bezahlbarer Energie zu gewährleisten unter Berücksichtigung der Wahrscheinlichkeit bestimmter Arten der wirtschaftlichen Funktion in Notfällen“ [7, S. 48]

N. Voropay, A. Semenchenko, S. Senderov, T. Slavin und andere sehen die Energie-Sicherheit als einen Zustand der Sicherheit des Landes, das seine Bürgerinnen und Bürger vor Bedrohung durch Mangel an angemessener Energie schützt. Energie muss wirtschaftlich erschwinglich sein. Die Energiequelle muss wie eine eigene betrachtet werden, auch bei ausländischer Herkunft, und wirtschaftlich zur Verfügung gestellt werden [8].

Fragen der nationalen Sicherheit, des nationalen Interesses und nationalen Bedrohungen weist die Energie-Sicherheit in verschiedene Richtungen. Zunächst ergeben sich grundlegende Stufen der Energie-Sicherheitsinteressen:

1. Globale Sicherheit für Energiequellen und Energietransport.
2. Nationale Energieversorgung für wirtschaftliche Sicherheit.
3. Lokale rationelle Energienutzung.
4. Individuelle rationelle Energienutzung.

Das aktuelle geopolitische Umfeld beeinflusst die Produktion von Energiestrategien der Staaten und Organisationen, Exporteure und Importeure von Energie. In den Prozess der Schaffung sich entwickelnder Märkte für Energie-Ressourcen und ihrer Produkte, die von der Russischen

Föderation ausgehen, hat dieses Land insbesondere aufgrund seiner geografischen Lage und Größe enormen Einfluss. Unter den Faktoren, die die staatliche Energie-Versorgungssicherheit eines Landes gefährden, sind:

1. Deutliche Schwankungen der Ölpreise führen zu wirtschaftlichen Risiken, die wiederum zu Ungleichgewichten in der Finanzwelt und erhöhen so das Wirtschaftsrisiko.
2. Umweltrisiken, vor allem Treibhausgase, Lagerung und Entsorgung radioaktiver Abfälle, mögliche Unfälle an Energieanlagen (Kraftwerken, Pipelines, Terminals, Tankwagen etc.), Verdichtung der Anlagen.
3. Erhöhung der Importabhängigkeit im Angesicht steigenden Energiebedarfs und schrittweise Einschränkung der eigenen Ressourcen.
4. Die Gefahr von Unfällen in elektrischen Leitungssystemen, einschließlich Systemabstürzen.
5. Die Gefahr von Terroranschlägen auf Energieanlagen.
6. Die politische Instabilität in den Ländern, die Energieressourcen vorhalten.
7. Zeiten der innenpolitischen Instabilität und andere.

Zusammenfassend gibt es zwei Bedrohungen der Energieversorgungs-Sicherheit: Extern und Intern.

Sicherheitsbedrohungen können unter dem Gesichtspunkt der Energie-Verteilung klassifiziert werden:

1. Verhinderung der Anhäufung und Entwicklung bestimmter Formen von Energie, wie etwa die Anhäufung von Schusswaffen, die Ansammlung von Schnee, wodurch etwa eine Lawine entstehen könnte usw.
2. Energieeinsparungen, wie beispielsweise Verringerung großer Lager mit Bomben, Geschwindigkeitsbegrenzung des motorisierten Verkehrs usw.
3. Verhinderung unkontrollierter Freisetzung von Energie, wie die Verhütung von Unfällen in Kernkraftwerken, von Tieren verursachte Stromschläge usw.
4. Die Reduzierung der Energiefreisetzung und die entsprechende Änderung ihrer Lage im Raum, beispielsweise die Verringerung der Geschwindigkeit der Verbrennung von brennbaren Materialien usw.
5. Der Abstand in Raum oder Zeit bei unkontrolliert freiwerdender Energie von lebenden Organismen oder unbelebten Strukturen (Vulkane), Evakuierung der Bewohner von Inseln usw.
6. Die Trennung von gefährlichen Energieverbindungen, wie beispielsweise isolierende elektrische Leitungen oder Gasleitungen.
7. Geeignete Oberflächenformen wie weiche Kanten von Objekten.
8. Stärkung eines Körpers oder eines Objekts, das durch die Übertragung von Energie gefährlich ist (Gestaltung der Gebäude, Maschinen usw.).
9. Bei Rettung oder Brandbekämpfung Energieverlust minimieren.
10. Sanierung von Leitungen, Rohren, Ventilen etc., um zu Stabilität und Funktionalität zurückzukehren.[5]

Da das Volumen der menschlichen Bedürfnisse wächst und die Prozesse erhöhen den Energieverbrauch, das heißt, es wird zur Verhinderung mehr Geld für komplizierte Technologie ausgegeben. Diese Situation fordert zunehmend Aufmerksamkeit und die Einführung einiger Annahmen:

1. Die Menschheit wird wachsen bei voller Nutzung der Energieressourcen, die zur Verfügung stehen.
2. Der Verbrauch der Energieträger wird bei Reduzierung des Energieverbrauchs in „kulturelle“ Anforderungen umgeleitet.

Die Aussicht auf ein Ende der Energiereserven zwingt uns, die Aufmerksamkeit auf die wissenschaftliche Forschung zu lenken. Der rasche Anstieg des Wissens (Gesetze der Thermodynamik und biophysikalischen Prinzipien der Erhaltung der Masse und Energie) beschleunigt Lösungsmöglichkeiten. Natürliche Zugänge (Energie, Material) werden zu sozialen

Faktoren (Kapital und Arbeit) für Waren und Dienstleistungen, um die Bedürfnisse zur Erhaltung des Lebens und „kulturelle“ Anforderungen zu erfüllen.[9]

Die oben formulierten Phänomene werden am besten durch das Grundprinzip der Thermodynamik widerspiegelt:

$$\text{Energie} = \text{Exergie} + \text{Anergie}[10]$$

Schon die Bedeutung der Begriffe beschreibt ihre Wirkungsart:

Energie (altgriechisch $\epsilon\nu\epsilon\rho\gamma\epsilon\iota\alpha$ $\acute{\epsilon}\nu\epsilon\rho\gamma\epsilon\iota\alpha$; en = innen und $\epsilon\rho\gamma\omicron\nu$ = Wirksamkeit);

Exergie ($\epsilon\chi\epsilon\rho\gamma\epsilon\iota\alpha$ $\epsilon\chi\epsilon\rho\gamma\epsilon\iota\alpha$; ex = (her)aus und $\epsilon\rho\gamma\omicron\nu$ = Wirksamkeit);

Anergie ($\alpha\nu\epsilon\rho\gamma\iota\alpha$ $\alpha\nu\epsilon\rho\gamma\iota\alpha$; an = ohne und $\epsilon\rho\gamma\omicron\nu$ = Wirksamkeit).

„Die Energie eines Systems oder die von einem Wärmestrom transportierte Energie kann in zwei Teile unterteilt werden: Exergie und Anergie, die in der Summe genau die Energie ergeben. Arbeit transportiert hingegen reine Exergie. Die Exergie bezeichnet dabei den Anteil der Energie, der in Arbeit umgewandelt werden kann. Oder anders ausgedrückt: Exergie ist die Fähigkeit, Arbeit zu leisten. Die Anergie hingegen ist der Teil der Energie, der keinen Nutzen hat und nicht in Arbeit umgewandelt werden kann.“[11] „Jedes System, das von den Umgebungsbedingungen (Druck, Temperatur, Konzentration) abweicht, enthält Exergie. Je mehr es sich den Umgebungsbedingungen angleicht, umso höher wird der Anergie-Anteil, bis das System in dem Moment, da es im Gleichgewicht mit dem Umgebungszustand ist, nur noch aus Anergie besteht.“ [11]

„Die Energie ist also ein Maß für die Bewegung oder die Fähigkeit, Arbeit zu verrichten.“[11] Energie kann man somit in nutzbare Energie (Exergie) und verlorene nutzlose Energie (Anergie) aufteilen.

In modernen Begriffen stellt sich die Situation wie folgt dar: in der Regel sinkt die Effizienz des Prozesses der nutzbaren Energieumwandlung, ebenso wie der Anteil der nutzlosen Verwendung durch die Reduzierung der Umweltfaktoren. Die Zunahme der direkten Verluste (Energieverluste) und eine Erhöhung der Verluste aus der Reproduktion von sozialen Faktoren wachsen. Darüber hinaus bewirkt bei der Annahme, dass die Biosphäre ein geschlossenes System ist, die Zunahme der Entropie eines geschlossenen Systems (aufgrund der Energieableitung, Abfall) die Notwendigkeit für ein weiteres Wachstum um mindestens die gleiche Menge von „nützlicher“ Verwendung, was den Wirkungsgrad des Prozesses bei nutzbarer Energieumwandlung verringert. Somit ist bezogen auf die ökonomischen Paradigmen das Verbrauchswachstum auf der Grundlage der Wirtschaftlichkeit limitiert, da die Bemühungen um eine Erhöhung der Produktion von Gütern und Dienstleistungen zu einer erhöhten Verwendung von natürlichen Faktoren führt, was zu einer reduzierten Effizienz nutzbarer Energieumwandlung bis zu einer Grenze führt.[12]

Wir erreichen nun einen Wendepunkt im Zeitalter der mineralischen Ressourcen (Kohle, Öl, Gas). Alle Energiearten werden durch zwei universelle Gesetze beschrieben, die schon in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts formuliert wurden, 170 Jahre nachdem im 1687 Isaac Newton „Die mathematischen Prinzipien der Naturphilosophie“ veröffentlichte.

Der erste und zweite Hauptsatz der Thermodynamik zeigen, dass der Gesamtbetrag der Energie im Universum unverändert bleibt und die Gesamt-Entropie immer zunimmt. Das erste Gesetz der Energie im Universum ist das Gesetz der Energieerhaltung. Die Menge an Energie im Universum war und wird die gleiche bleiben. Der zweite Hauptsatz der Thermodynamik beschreibt: Obwohl Energie nicht erstellt oder zerstört werden kann, ändert sich ihre Form ständig immer in eine Richtung: von der Verfügbarkeit zur Nicht-Verfügbarkeit. Das bedeutet, dass bei der Umwandlung von Energie (beispielsweise Wärme in Strom) Anteile verloren gehen (Abwärme). Dieser Verlust an verfügbarer Energie (Entropie) ist eine der wichtigsten, am wenigsten konsequent untersuchten Konzepte in der Physik.[11; 12]

Direkt auf dieses Gesetz bezogen arbeiten moderne Konzepte zur „Energie“ und „Energiesparen“. Das Verständnis der Bedeutung dieser beiden Komponenten als Endglieder der Energiekette macht es möglich, den Zustand des Energiesystems des Staates zu beurteilen und die Richtung der Prozess-Modellierungsparadigmen in der Energiewirtschaft zu bestimmen.

Die Kosten der Energiesparmaßnahmen bei Stromerzeugung in Wärmekraftwerken sind unwirtschaftlich hoch und deshalb sollte die Stromerzeugung in Wärmekraftwerken verringert werden. Das Problem der Energieeinsparung gilt für alle Bereiche der nationalen Wirtschaftsproduktion und ist eng mit dem Problem der Energie, Ökologie, technischen Modernisierung und Umstrukturierung der gesamten Wirtschaft verbunden. Die besondere Rolle der Energieeinsparung bestätigt den Status aller fortgeschrittenen Länder. Diese Länder aktualisieren einschlägige Rechtsvorschriften, fördern durch staatliche Zuschüsse die Umwandlung von Sonnenenergie (Windenergie, Fotovoltaik, Biomasse, Kraft-Wärme-Kopplung, Wärmepumpen) und bilden so ein Power-Management-System auf nationaler, regionaler, örtlicher und privater Ebene. Der Weg von großen Einheiten hin zu vielen dezentralen unabhängigen kleinen Systemen schreitet voran. Deutschland produziert bereits national mehr als 35 % seines Stromes mit erneuerbaren Energien und löst sich zunehmend von Energieimporten.

Die Notwendigkeit, die Energiesparpolitik durch eine Reihe von objektiven und subjektiven Gründen zu implementieren wird begründet durch:

1. Verringerung der negativen Auswirkungen von Energieanlagen auf die Qualität der Umwelt.
2. Komplexe geologische Bedingungen des Bergbaus im aktuellen Zustand führen zu Defizit und die Abhängigkeit von Import.
3. Das Wachstum der Kapitalintensität im Bereich Energie aufgrund der oben genannten Gründe steigt.

Die Verminderung von Energieverbrauch ist eine der Möglichkeiten, die Energieabhängigkeit zu verringern und seine Energie-Sicherheit zu verbessern.[13] Viele Kernkraftwerke sind veraltet, ihre Laufzeit neigt sich dem Ende zu. Die Kernpunkte einer verantwortungsvollen Regierungspolitik im Bereich Energie benötigen:

1. Fortschreitende Öffnung der Strom- und Gasmärkte für den Wettbewerb.
2. Schaffung von strategischen Reserven von Öl und Gas, und effektives Management von Risiken im Falle einer Unterbrechung der Versorgung.
3. Ausbau der Energienetze, die eine bessere Integration des Binnenmarktes und den Nachbarländern ermöglichen, und zwar unabhängig davon, ob sie Erzeuger, Transitländer oder Energieverbraucher sind.
4. Förderung des Dialogs zwischen Produzenten und Konsumenten.[13]

Der Energiekomplex nimmt in der Wirtschaft eines Landes Schlüsselpositionen ein und bestimmt weitgehend die Entwicklung des Landes als Ganzes, ist organisch mit allen Sektoren der Wirtschaft verbunden und hat enge Beziehungen zu anderen Ländern. Eine richtig gewählte Strategie der Entwicklung im Energie-Komplex führt stets zu erfolgreichen Reformen in anderen Bereichen der Wirtschaftstätigkeit.

Bereits zu diesem Zeitpunkt ist eine der drängendsten Probleme, die bei der Untersuchung von Sicherheit der Energieversorgung entstehen, die Frage des Krisenmanagements. In jeder Situation, in der ein Unternehmen oder eine Verwaltung keine Zeit hat, um Reformen zu berücksichtigen, kann eine Krise entstehen, und der Verlust der Rentabilität ist unvermeidlich. Wenn es unmöglich ist, um auf wahrscheinliche oder unvermeidbare Krisensituationen zu reagieren oder ihre Ursachen zu beseitigen, ist essentielles Krisenmanagement geboten, insbesondere im Zusammenhang mit der „Energie-Sicherheit“.

Die Analyse der Literatur offenbart, dass es drei Hauptansätze für die Definition von Krisenmanagement gibt:

1. Äußere Sicherheit des Staates.
2. Krisenmanagement als Prozess der Krisenvermeidung, fokussiert auf die rechtzeitige Erkennung von Anzeichen, mit Hinblick auf der Verhinderung der Krisenausweitung.
3. Innere Sicherheit des Staates.

Im Allgemeinen werden in der wissenschaftlichen Literatur Phasen einer Krise wie folgt charakterisiert:

1. Vorhandensein von Gefahren, die die meisten wichtigen Ziele und Werte der Organisation bedrohen.
2. Zeit-Defizit (Zu viel Zeit bei der Lösung einer Krise).
3. Zu hoher Druck durch externe und interne Faktoren an Personen, um schnelle und richtige Entscheidungen für die Überwindung einer Krise zu treffen.

Verschiedene Faktoren in Krisensituationen können Quelle und deren Ursache für Gruppen und jene Organisationen sein und beeinflussen, die die Krise lösen. So können den Quellen der Krisensituationen zugewiesen werden: natürliche, ökologische, industrielle und technische, finanzielle und wirtschaftliche, soziologische und psychologische Gründe. Hauptursachen für Krisensituationen sind: der schlechte Wissensstand über die Möglichkeiten der Vorhersage einer Krise; niedriges Niveau von funktionierenden Beziehungen zwischen so wichtigen Mechanismen wie der sozialen, politischen, wirtschaftlichen, kulturellen, psychologischen Verflechtungen; zufällige Abweichungen, Fehler und Fehleinschätzungen (Technik, Verwaltung, Politik). Krisensituationen können auf verschiedenen Ebenen entstehen: Person, Gruppe, Organisation (Unternehmen, Firma), Region, Land, Kontinent, weltweit.

Die Weltwirtschaftskrise 2009 erforderte die Intensivierung der wissenschaftlichen Forschung in Richtung gezielter Studien und Umsetzung der strategischen Perspektiven für die sozio-ökonomische Entwicklung des Staates und der Regionen im Hinblick auf ihre Krisenresistenz. Die Dringlichkeit der Forschung zur Krisenbewältigung bedeutet die ständige Weiterentwicklung der Staatsmacht, und daher die Notwendigkeit, neue Strategien für nationale und regionale Entwicklung und Prüfung der Funktionsmechanismen des Regierens in verschiedenen Phasen des Entwicklungszyklus zu entwerfen.

Die Literaturanalyse zeigte, dass es von Wissenschaftlern grundlegende Unterschiede in der Auslegung des Begriffs der Krisenbewältigung gibt. So ergab es die Möglichkeit, zwei grundlegende Ansätze hervorzuheben durch die Analyse und Systematisierung der wissenschaftlichen Interpretationen der Definition Krisen-Bewältigung: die erste Interpretation legt den Fokus auf die Krisenbewältigung selbst; die zweite Interpretation beschreibt die Möglichkeit der Krisenbewältigung durch Krisenprävention. Die Differenzierung der Definition des Krisenmanagements hängt von der konjunkturellen Entwicklung eines jeden Systems und insbesondere der zyklischen Natur der Krise ab. Jede einzelne Phase des Konjunkturzyklus erfordert ein spezifisches Management und eine spezifische Strategieentwicklung in Abhängigkeit von der Phase der Systementwicklung.

Das Ziel des Krisenmanagements in der Phase der Depression der sozio-ökonomischen Entwicklung ist es, eine entstehende Krise mit minimalen negativen Auswirkungen zu gewährleisten. Dadurch ergibt sich eine schnelle Genesung, die Stabilisierung der Volkswirtschaft, die durch die Umstrukturierung der Industrie realisiert wird. Krisenmanagement in der Phase der Wiederherstellung zur Gewährleistung des Übergangs stabilisiert die nächste Phase des Konjunkturzyklus ohne Rückkehr zur Krise. Hauptziel des Krisenmanagements ist es, eine Systementwicklung bereitzustellen, die eine stabile wirtschaftliche Situation ohne fragile Eigenschaften erlaubt.[14]

Aufklärung ist die Natur des Prozesses bei der Krisenbewältigung im Rahmen der Energie-Sicherheit. Es ist ein komplexes Zusammenspiel über Subjekt-Objekt-Beziehungs-Management und direktem Einfluss auf die Notwendigkeit einer Steuerung durch den Staat.

Der Artikel befasst sich mit der Betrachtungsweise des Begriffs „Energie-Sicherheit“ und seiner Interpretation in den Zeiträumen. Sicherheit ist ein Grundbedürfnis nicht nur des einzelnen Menschen oder einer Gruppe von Menschen, sondern auch von Staaten oder ganzer Staatengruppen.

Die „Energie-Sicherheit“ wird als ein ganz wichtiger Faktor des Begriffs „Sicherheit“ erkannt. Der Fortschritt der Forschungen auf dem Gebiet der Physik und der Notwendigkeit ihrer praktischen Anwendungen im Energiebereich beschleunigen sich durch zunehmende Verknappung der Ressourcen.

Das Fazit in einer sich ändernden globalisierten Welt ist, dass die sich wandelnden Inhalte des Begriffs „Energie-Sicherheit“ im Rahmen der „nationalen Sicherheit“ sich weiterentwickeln und notwendigerweise ständig Aktualisierungen unterworfen sind.

Quellen:

1. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. – [4-е изд.]. – М.: Политиздат, 1981. – 415 с.
2. Хомич О.; Екологічна безпека як елемент національної безпеки / О. Хомич // Право України. – 2002. – № 11. – С. 44-49.
3. Хорнби А.; Толковый словарь английского языка (на английском языке) Oxford Advanced Learner's Dictionary / А. Хорнби, – Oxford University Press, 2005. – 1539 p, p. 874.
4. Duden [grundlegend für gutes Deutsch; idiomatisches Deutsch; Bedeutung und Verwendung der Wörter im Satz] / hrsg. von der Dudenredaktion. [Red. Bearb. Maria Grazia Chiaro]. 8., völlig neu bearb. Aufl. – Mannheim; Leipzig; Wien; Zürich: Dudenverlag, 2001. – 979 S.; S. 715.
5. Коженювскі Л.; Управління безпекою / Л. Коженювскі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 147-154.
6. Alt Franz; Sonnige Aussichten; Verlag Ebner und Spiegel. – Ulm, 2008. – S. 239.
7. Берлач А. І.; Основи економічної безпеки України: [навч. посібник] / А. І. Берлач, Т. В. Філіпенко. – Донецьк: Донецький юрид. ін-т, 2007. – 234 с.
8. Воропай Н. И.; О сущности и основных проблемах энергетической безопасности России / Н. И. Воропай, С. М. Сендров, Т. Б. Славин // Энергетика. – 1996. – № 3. – С. 38-49.
9. Рифкин Дж.; Если нефти больше нет, кто возглавит мировую энергетическую революцию? / Дж. Рифкин; [пер. с англ. М. Штернгарца]. – М., 2006. – С. 73-76.
10. Кьоппль О. І.; Антикризове управління в контексті забезпечення енергетичної безпеки держави: монографія. – Ялта: ВД Аріал», 2013. – 186 с.
11. Bosnjaković F.; Technische Thermodynamik, II. Teil, / F. Bosnjaković / 5. Auflage. – Dresden, Verlag Theodor Steinkopff, 1971. – S. 461.
12. Die Umweltmacher, Verlag Hoffmann und Campe, 1. Auflage 2006. – S. 207. – 496 S.
13. Energieregion Lausitz. Eine Sonderpublikation der Lausitzer VerlagsService GmbH als Beilage im Handelsblatt. – Juni 2010.
14. Taleb N. N.; Antifragilität. – Albrecht Knaus Verlag, München, 2013. – 686 S.

11. LAW

Valeeva A.V.

Assistant at the department of civil and entrepreneurial law
Kazan (Volga region) Federal University

DETERMINATION OF THE FACT OF PRICE MANIPULATION FOR ELECTRIC ENERGY AS LEGAL MEANS TO PROTECT CONSUMER RIGHTS

Валеева А.В.

ассистент кафедры гражданского и предпринимательского права
Казанский (Приволжский) федеральный университет

УСТАНОВЛЕНИЕ ФАКТА МАНИПУЛИРОВАНИЯ ЦЕНАМИ НА ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ ЭНЕРГИЮ КАК СРЕДСТВО ОХРАНЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

The article reveals the notion and ways of price manipulation expression in the electricity market. Legal significance of determination of the fact of price manipulation for electric energy for consumers was revealed.

Keywords: *electric energy, manipulation of prices for electricity, pricing, consumer*

В статье раскрывается понятие и способы выражения манипулирования ценами на электроэнергетическом рынке. Выявлено правовое значение установление факта манипулирования ценами на электрическую энергию для потребителей.

Ключевые слова: *электрическая энергия, манипулирование ценами на электрическую энергию, ценообразование, потребитель*

В законодательстве об электроэнергетике, в частности в Постановлении Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178, ценообразование определяется как - процесс расчета и установления регулируемых цен (тарифов), применяемых при расчетах за электрическую энергию (мощность), а также за соответствующие услуги, оказываемые организациями, осуществляющими регулируемую деятельность [3]. Таким образом, традиционно речь идет об установлении тарифов, т.е. государственном регулировании цен, что свидетельствует о публично-правовой природе данного правового средства. Несмотря на изменения в системе тарифообразования в электроэнергетической отрасли, данный регулятор остается весьма распространённым и эффективным [6,7,9]. На сегодняшний день в систему тарифов в электроэнергетической отрасли входят: тарифы на электрическую энергию (мощность); надбавки; предельно минимальные, предельно максимальные уровни тарифов и т.д.[4]

Безусловно, посредством государственного регулирования ценообразования, обеспечивается возможность реализации субъективного права на электрическую энергию потребителями как слабой стороны в правоотношениях по электроснабжению. Однако, в условиях рыночной экономики, ограничившись только публично-правовыми средствами регулирования правоотношений, невозможно обеспечить сбалансированное развитие рынка, поэтому используется такой правовой прием как признание за субъектом электроэнергетического рынка факта манипулирования ценой. Данное средство используется с целью пресечения нарушений конкурентного законодательства. Конкуренция возможна в секторе реализации электрической энергии (мощности) по нерегулируемым ценам, т.е. определяемым свободно, соответственно, при существенном искусственном увеличении цены страдают ее потребители, поскольку выплачивают несоразмерно высокую цену за получаемый товар, а возможности моментально приобрести данный товар у иного поставщика невозможно или вообще отсутствует иной поставщик.

Заметим, что общего законодательного определения манипулирования ценами не существует. Однако в электроэнергетической сфере в соответствии со специальным законом под манипулированием ценами на рынке электрической энергии (мощности) понимается: совершение экономически или технологически не обоснованных действий, в том числе с использованием своего доминирующего положения на оптовом рынке (или хозяйствующим

субъектом, занимающим доминирующее положение на розничном рынке), которые приводят к существенному изменению цен (цены) на электрическую энергию и (или) мощность на оптовом рынке, а также к существенному изменению нерегулируемых цен (цены) на электрическую энергию и (или) мощность на розничном рынке [8].

Соответственно, в приведенном определении устанавливаются критерии, на основании которых можно квалифицировать действия в качестве манипулирование ценами: 1). экономически или технологически необоснованное действие; 2). действие должно приводить к существенному изменению цены.

В рамках оптового рынка манипулирование ценами может выражаться в:

- подачи необоснованно завышенных или заниженных ценовых заявок на покупку или продажу электрической энергии и (или) мощности.
- подачи ценовой заявки на продажу электрической энергии с указанием объема, который не соответствует объему электрической энергии, вырабатываемому с использованием максимального значения генерирующей мощности генерирующего оборудования участника, определенного системным оператором
- подачи ценовой заявки, не соответствующей установленным требованиям экономической обоснованности
- манипулирование ценами на розничном рынке электрической энергии (мощности).

На сегодняшний день основной проблемой является доказывание факта манипулирования ценами. Так наиболее сложными аспектами при доказывании являются: определение границ товарного рынка, собственно вина и т.п [1,2]. В частности, некоторые субъекты электроэнергетического рынка ссылаются на необходимость исполнения прямых указаний системного оператора, в связи с чем их действия не могут быть квалифицированы как манипулирование. Здесь, необходимо оговорить, что системный оператор является особым субъектом рынка, у которого исключительная компетенция. Деятельность системного оператора регламентирована на федеральном уровне, однако, не отличается прозрачностью, а наоборот, его исключительное положение на рынке и полная самостоятельность лишь создает предпосылки для возможного злоупотребления своим положением. Соответственно, не исключается возможность заключения соглашения между системным оператором и участником оптового рынка, которое бы ограничивало конкуренцию на рынке.

Говоря об определении границ товарного рынка электрической энергии, то здесь также имеют место быть сложности. Общепринятое разделение на ценовые зоны, в данном случае, не совсем корректно из-за обширности территории, поэтому выделяют отдельные зоны свободного перетока. Хотя такое разделение также не является удобным, поскольку с точки зрения проведения анализа состояния конкуренции и выявления факта манипулирования ценами, необходимо определить границы территории, на которой приобретатель приобретает или имеет экономическую, техническую или иную возможность приобрести товар и не имеет такой возможности за ее пределами[5]. Поэтому необходимо выделять зоны ограниченной конкуренции [1]. На основании вышеизложенного, можно констатировать, что упомянутые проблемы свидетельствуют о необходимости устранения пробелов в правовом регулировании отношений на электроэнергетическом рынке с целью обеспечения конкуренции на рынке на законодательном уровне.

Заметим, что с одной стороны наличие в законодательстве такого инструмента как установление и признание факта манипулирования ценами является следствием отсутствия должного уровня конкуренции на рынке и, как следствие, необходимость в использовании специальных инструментов для ее защиты.

Однако, через пресечение и недопущение субъектами рынка нарушения конкурентного законодательства в результате для потребителей электрической энергии опосредованно создаются недискриминационные условия для реализации своего субъективного права на электрическую энергию. Более того при установлении факта

манипулирования ценой одним субъектом рынка и впоследствии пресечения такого поведения появляется возможность для участников рынка на более выгодных условиях приобрести электрическую энергию. Соответственно, выделение законодателем такого особого правового приема как манипулирование ценой выступает, и как средство регулирования рынка, и как средство охраны прав потребителей данного рынка. Охрана прав потребителей в данном случае проявляется в недопущении нарушения их прав через законодательную возможность установление факта манипулирования ценами в отношении недобросовестных участников рынка.

Литература:

1. Варламова А.Н., Краснова В.А. Правовые проблемы борьбы с манипулированием ценами на рынке электроэнергетики и мощности // Закон. - 2014. - № 3. - С. 116 - 132.
2. Огневская Д. Манипулирование ценами на оптовом рынке электроэнергетики // Конкуренция и право. -2013. - № 6.- С. 17 - 21.
3. Постановление Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 20.10.2015) «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» (вместе с «Основами ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», «Правилами государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике») // СЗ РФ. 2012. № 4. – Ст. 504
4. Постановление Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 20.10.2015) «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» (вместе с «Основами ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», «Правилами государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике») // СЗ РФ. 2012. № 4. – Ст. 504
5. Приказ ФАС РФ от 14.11.2007 № 378 «Об утверждении Порядка установления случаев манипулирования ценами на электрическую энергию (мощность) на оптовом рынке электрической энергии (мощности)» // Российская газета. – 2007. - № 282.
6. Федеральный закон от 10 января 2003 года № 6-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в статью 2 Федерального закона «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2003. №2. – Ст.158. Утратил силу.
7. Федеральный закон от 14.04.1995 № 41-ФЗ (ред. от 27.07.2010) «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1995. - № 16. –Ст. 1316. Утратил силу.
8. Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ (ред. от 03.11.2015) «Об электроэнергетике» // СЗ РФ. – 2003. - № 13. - Ст. 1177.
9. Федеральный закон от 26.03.2003 № 36-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «Об особенностях функционирования электроэнергетики и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике» // СЗ РФ. – 2003. - № 13. – Ст. 1178.

Valakh V.V.

PhD in Law, assistant professor
Odessa I.I. Mechnikov National University
Attorney in family and probate law
Legal Agency "S.V.S", Odessa, Ukraine

SOME ASPECTS OF LEGAL SUCCESSION IN REORGANIZATION OF REORGANIZATION OF LEGAL ENTITIES

Валах В.В.

к.ю.н., доцент

Одесский национальный университет имени И.ИИ. Мечникова
адвокат по семейным и наследственным делам
Юридическое агентство «С.В.С.», Одесса, Украина

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОПРЕЕМСТВА ПРИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

The article describes some features of legal succession in various forms of reorganization of legal entities. Based on the analysis of the legislation of Ukraine and some foreign countries it is concluded that when there is a spinoff singular continuity takes place, and in other cases - universal.

Key words: *legal succession, reorganization of legal entities, singular continuity, universal continuity.*

В статье раскрываются некоторые особенности правопреемства при различных формах реорганизации юридических лиц. На основе анализа законодательства Украины и некоторых зарубежных стран делается вывод о том, что при выделе имеет место сингулярное правопреемство, а в остальных случаях - универсальное.

Ключевые слова: правопреемство, реорганизация юридических лиц, сингулярное правопреемство, универсальное правопреемство.

Традиционно в постсоветской цивилистической доктрине (как в исследовательских публикациях, так и в учебной литературе) принято говорить об универсальном характере правопреемства, имеющего место при реорганизации [1, с. 40; 2, с. 30; 3, с. 10]. В отличие от ГК УССР 1963 г., предусматривавшего две формы (два способа) прекращения юридических лиц – ликвидацию и реорганизацию, Гражданский кодекс Украины 2003 г. [2] (далее – ГКУ) до 2013 года не использовал термин «реорганизация». Вместо него ГКУ содержало положение о том, что деятельность юридического лица прекращается вследствие передачи всего имущества, прав и обязанностей другим юридическим лицам – правопреемникам. Исключение составляла лишь ст. 129 ГКУ, где говорилось о принудительной реорганизации полного общества. В 2013 году в ч. 1 ст. 104 ГКУ были внесены изменения: реорганизация юридического лица признается одним из способов его прекращения, а также определены ее формы – слияние, присоединение, раздел и преобразование.

Во Франции, например, реорганизация акционерных обществ регулируется Законом «О Торговых обществах» 1966 г. [4]. В данном законе говорится, что акционерные общества могут участвовать в следующих операциях при реорганизации: фузии, разделе, фузии-разделе. Фузия – это объединение как минимум двух ранее существовавших обществ путем поглощения одного другим или путем создания нового общества. Под разделом закон понимает внесение имущества данного общества в новые общества. От раздела следует отличать фузию-раздел. Последняя заключается в том, что общество вносит свое имущество в уже существующие общества или участвует вместе с ними в создании новых обществ. При этом общество, к которому в результате одной из перечисленных операций переходит все или часть имущества, становится универсальным правопреемником.

Реорганизация юридического лица в Германии (Insolvenzverfahren) регулируется специальным Законом ФРГ «О реорганизации юридических лиц» от 28.10.1994 г [5]. Это единственная страна, которая пошла путем принятия кодифицированного закона о реорганизации и ликвидации. В частности, по указанному закону, реорганизация имеет место в случае слияния, присоединения и раздела (по тексту закона – «передачи имущества»). При этом выдел рассматривается как один из вариантов раздела (§ 125). Также следует отметить, что по немецкому законодательству слияние может существовать в 2 формах: путем передачи имущества акционерного общества как единого целого другому акционерному обществу за акции первого и путем создания нового юридического лица, которое наделяется имуществом объединенных юридических лиц. Регистрационным в Германии является судебный орган, который своим решением осуществляет регистрацию реорганизации, признавая ее легитимность.

Российская Федерация на современном этапе своего развития также решила принять кодифицированный акт о реорганизации, который содержал бы в себе все основные положения такого процесса. В российской Думе находится на рассмотрении проект Федерального Закона РФ «О реорганизации и ликвидации коммерческих организаций», разработанный Министерством экономического развития и торговли РФ. Окончательный вариант был составлен 10.10.2001 г. Как указывает Д. И. Степанов, представляя официальное Заключение по указанному законопроекту, «в законопроекте предлагается множество очень оригинальных и интересных правовых решений направленных на установление эффективного регулирования процедур реорганизации и ликвидации юридических лиц» [6]. В целом проект закона сохранил концептуальный подход к порядку проведения процедуры реорганизации юридического лица, выработанный российской доктриной гражданского права. Однако в законопроекте присутствуют недостатки технико-юридического и процессуального права, о чем говорится в указанном Заключении.

Законодательство о реорганизации стран англо-американской системы права в большинстве своем сходно с законодательством континентальных стран. Реорганизация юридических лиц, в частности в США, регулируется по-разному: в ряде штатов существуют законы о предпринимательских корпорациях (имеющие своим источником общезаконодательный Закон о корпорациях), в других штатах регулирование основывается на практике, сложившейся в торговом обороте [7, с. 338].

В США под слиянием (*amalgamation*) понимается присоединение («вливание») одного или нескольких юридических лиц в другое с прекращением первым(и) своего существования. Соглашение, аналогичное нашему слиянию, здесь называется *consolidation*. Отличие, как указывают специалисты, здесь чисто техническое, т.е. к обеим сделкам применяются одинаковые правовые нормы [8, с. 65]. Особый порядок присущ комплексному отчуждению имущества, когда одно юридическое лицо передает другому значительную часть своего имущества (тем самым договор выходит за пределы обычной купли-продажи). Однако комплексное отчуждение имущества не приводит к прекращению деятельности одних юридических лиц или возникновению новых субъектов права, а потому к реорганизации его отнести не представляется возможным.

Реорганизация в США считается законченной с момента регистрации статута новой корпорации или с момента внесения в статут уже существующей корпорации необходимых изменений. До этого момента совет директоров, принимающий участие в операции по реорганизации, может отказаться от ее проведения.

Во всех законодательствах (за исключением Российской Федерации) присоединение входит в понятие слияния и регулируется аналогично.

Действующие законодательства и доктрина [2, с. 30; 9, с. 338] придерживаются позиции об универсальности правопреемства во всех случаях реорганизации, о чем прямо указывается в кодексах и законах. С таким положением вещей трудно согласиться, учитывая следующее. При реорганизации юридического лица в форме выдела происходит такое расщепление юридического лица, при котором из его состава отделяется одно или несколько юридических лиц, а само реорганизованное юридическое лицо фактически продолжает свое существование и после окончания процесса реорганизации [10, с. 50]. Таким образом, такая реорганизация не подпадает под признаки универсального правопреемства. Реорганизация в форме выдела имеет специфику, которая заключается в том, что в ходе проведения реорганизации юридическое лицо не прекращает своего существования. Однако по окончании процесса реорганизации такое юридическое лицо признается (даже на законодательном уровне) реорганизованным, т.е. *de jure* новым юридическим лицом, при этом черты нового субъекта права достаточно сложно выявить. Кроме того, если признать, что реорганизованное в форме выдела юридическое лицо не тождественно существовавшему до реорганизации юридическому лицу, то становится достаточно сложно провести границу между реорганизациями в форме выдела и раздела. На наш взгляд, существенным отличием реорганизации в форме выдела от реорганизации в форме раздела выступает механизм правопреемства по отдельным обязательствам, в которых состояло юридическое лицо до реорганизации.

Цивилистика и сегодня не может в достаточной мере объяснить феномен выдела с точки зрения правопреемства. В литературе отсутствуют какие-либо серьезные исследования, объясняющие правовую природу правопреемства, наблюдаемого в таком случае. Первой такой попыткой стала статья Д. И. Степанова «Правопреемство при реорганизации в форме выделения» [11]. В частности он считает, что в таком случае имеет место универсальное правопреемство, которое следует рассматривать на отрезке от существовавшего до реорганизации юридического лица до юридического лица, появившегося в результате проведения реорганизации, а также до всех выделенных юридических лиц.

Законодательство не закрепляет никаких непосредственных критериев, которые устанавливали бы пропорциональность перехода активов и пассивов от реорганизованного

юридического лица к созданному в результате выдела юридического лица, отдав разрешение этого вопроса на усмотрение органа, принимающего решение о выделе. Учитывая этот факт, достаточно сложно говорить об универсальном характере правопреемства в данном случае. Здесь мы имеем дело не с универсальным, а сингулярным правопреемством.

В подтверждение данного вывода также говорит тот факт, что украинский законодатель не относит выдел к формам реорганизации – ч. 1 ст. 104 ГКУ не содержит такого положения. В свою очередь, ч. 1 ст. 109 ГКУ гласит, что выделом является переход по распределительному балансу части имущества, прав и обязанностей юридического лица к одному или нескольким создаваемым новым юридическим лицам.

В качестве вывода укажем, что в результате реорганизации права и обязанности реорганизованных юридических лиц могут переходить в полном объеме только к одному правопреемнику (при слиянии, присоединении и преобразовании), в полном объеме к нескольким правопреемникам в соответствующих долях (при разделе), частично как к одному, так и к нескольким (при выделе). В первых двух случаях имеет место универсальное правопреемство, а в последнем – сингулярное.

Литература:

1. Телюкина М. В. Реорганизация как способ прекращения деятельности юридических лиц / М. В. Телюкина // Законодательство. – 2000. – № 1. – С. 40-43.
2. Щербина Н. В. Субъекты наследственного правопреемства по российскому законодательству : автореф. дис...канд. юрид. наук. : спец. 12.00.03 / Н. В. Щербина ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – М., 2004. – 35 с.
3. Жеков Д.В. Припинення юридичних осіб за цивільним законодавством України: автореф. дис...канд.юрид.наук: 12.00.03 / Д.В. Жеков ; НУ «Одеська юридична академія». – Одеса, 2015. – 20 с.
4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі зм. та доп., внес. зг. законів України; станом на 01.01.2016 р. – Електрон.дан. (20 файлів). – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
5. О торговых товариществах [Электронный ресурс]: закон Франции № 66-537 от 24.07.1966 г. – Электрон.дан. (3 файла). – Режим доступа: <http://constitutionallaw.ru/?p=1555>. – Название с экрана.
6. О реорганизации юридических лиц [Электронный ресурс]: закон ФРГ №BGBI. I S. 3210 от 28.10.1994 г. – Электрон.дан. (12 файлов). – Режим доступа: <http://www.worldbiz.ru/base/20832.php>. – Название с экрана.
7. Степанов Д.И. Заключение по проекту Федерального закона «О реорганизации и ликвидации коммерческих организаций» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (1 файл). – Режим доступа: <http://www.lin.ru>. – Заглавие с домашней страницы Интернета.
8. Гражданское и торговое право капиталистических государств / [отв. ред. Е. А. Васильев]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М : Междунар. отношения, 1993. – 558 с.
9. Бернхем В. Вступ до права та правової системи США : пер. з англ. / В. Бернхем. – К. : Україна, 1999. – 558 с.
10. Гражданское и торговое право зарубежных стран / [под ред. В. В.Безбаха, В. К Пучинского]. – М. : МЦФЭР, 2004. – 894 с.
11. Архипов Б. П. Юридическая природа фактического состава, опосредующего реорганизацию акционерного общества / Б. П. Архипов // Законодательство. – 2002. – № 3. – С. 46-55.
12. Степанов Д. И. Правопреемство при реорганизации в форме выделения / Д. И. Степанов // Вестник ВАС РФ. – 2002. – № 7. – С. 111-120.

Horodetska I.A.

Candidate of Law Sciences, Associate Professor
Nizhyn Gogol State University, Ukraine

TO THE QUESTION OF IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY IN THE AREA OF PROTECTION, USE AND REPRODUCTION OF THE ANIMAL WORLD

In the article the implementation of the state policy in the area of protection, use and reproduction of animal world is considered on the basis of the analysis of the implementation of the Strategy of state ecological policy of Ukraine for the period till 2020 and National action plan on environmental protection for 2011-2015.

Keywords: *Public policy, Strategy, National action plan, area of protection, use and reproduction of the animal world.*

Introduction

The strategic course of Ukraine towards integration into the European Union requires new approaches to the formation and implementation of state policy in social, economic, administrative and political spheres.

Given the progressing ecological crisis as one of the global problems of humanity, which is a justified concern of the entire progressive community, one of prior objectives for any country is to protect and restore the natural environment, one component of which is the animal world.

Problems of legal regulation of protection, use and reproduction of animal world were studied by such scientists as G. Baliuk, N. Vedenin, A. Getman, R. Gizatoullin, T. Grigorieva, I. Gritsenko, V. Knysh, V. Kosticki, M. Krasnova, V. Muntean, L. Nechiporuk, O. Onischuk, O. Pogrebnoy, Yu. Shemshuchenko, V. Shekhovtsov, M. Shulga, K. Yaschuk and others.

The problems of public administration issues and administrative-legal regulation of social relations were investigated by such scientists as V. Averyanov, O. Andriyko, A. Berlach, V. Galunko, D. Golosnichenko, Y. Gridasov, A. Ivanischuk, V. Kolpakov, V. Kurylo, V. Lazarenko, V. Olefir, S. Stetsenko, I. Shopina and others. However, the problems of the modern state of formation and realization of state policy in the area of protection, use and reproduction of animal world are understudied.

The goal of the article lies in clarifying the question of implementation of the state policy in the area of protection, use and reproduction of animal world on the basis of analysis of the implementation of the Strategy of state ecological policy of Ukraine for the period till 2020 and National action plan on environmental protection for 2011–2015.

According to article 4 of the Law of Ukraine " On animal world ", wild animals that are in a state of natural freedom within the territory of Ukraine, its continental shelf and exclusive (marine) economic zone, other objects of wildlife, which are subjects to this Act and are in ownership of the state also, the objects of wildlife which in accordance with legislation were acquired in communal or private ownership and are recognized as objects of national importance, belong to natural resources of national importance [1].

According to article 12 of the law of Ukraine "On animal world" ensuring the implementation of the state policy in the area of protection, use and reproduction of the animal world defined by the Parliament of Ukraine belongs to the powers of the Government of Ukraine.

Analysis

The basic regulatory acts that define the conceptual framework of the state environmental policy, including those in the field of protection, use and reproduction of animal world, are the Law of Ukraine "On Main principles (strategy) of state ecological policy of Ukraine for the period till 2020" of December 21, 2010 № 2818-VI [2], Resolution of Parliament of Ukraine "About Basic directions of public policy of Ukraine in industry of guard of environment, use of natural resources and providing of ecological safety" from March, 05 a 1998 № 188/98 [3].

A textual analysis of the latter, as rightly pointed out by V.V. Shekhovtsov, indicates that the question of the protection and use of animal world was floodlit very superficially and do not create a basis for further development of the fauna field of legislation [4, p.452]. In particular, the section 1 "The state of environment" includes Chapter 14 "Animal world, hunting and fishing resources", where the main problems in the field of protection and use of animal world and the reasons, which caused their appearance, are stated quite briefly. So, the main problems in the field of protection and regulation of use of animal world are inadequate level of research in said area, the lack of reliable data on resources and industrial production, the deterioration of natural habitats of wild animals caused by the growing anthropogenic impact and weakening of their protection from abuse and destruction. Hunting management is carried out mainly in an extensive way, which is a consequence of reduction of amount of artificial breeding and release into the hunting fauna, biotechnological activities, weakening of the protection of hunting grounds [3].

In section IV, "Main measures for sustainable use and reproduction of natural resources" the chapter which would contain the main directions of state policy, strategic objective, measures in field of protection, use and reproduction of the animal world does not exist and some measures

regarding objects of the latter are provided in the context of certain ecosystems and resources – land and water resources, mineral resources, atmospheric air, flora, recreational resources. This leveling of the field of protection, use and reproduction of fauna is at least illogical, at least for reasons of importance of any component of the natural environment in implementation of ecological balance. In this context, we support position of scientists according to which it is expedient to perform revision, clarification and expansion of directions of analyzable public policy with the aim of strengthening of her efficiency and achievement of primary purpose – maintenance and development of specific variety of animal world [5, p.43].

The Law of Ukraine "On Main principles (strategy) of state ecological policy for the period till 2020" (hereinafter – the Strategy) defines the main tasks within 7 objectives:

- 1) Raising the level of public environmental awareness;
- 2) Improvement of the ecological state and increasing the level of environmental safety;
- 3) Providing the state of the environment which is safe to human health;
- 4) Environmental policy integration and the improvement of system of integrated environmental management;
- 5) Termination of loss of biological and landscape diversity and formation of ecological networks;
- 6) Ensuring a balanced use of nature;
- 7) Improvement of regional environmental policy [2].

For the purpose of implementation of the Strategy the Cabinet of Ministers of Ukraine of 25 may 2011 № 577-r approved the National action plan on environmental protection for 2011–2015 (hereinafter – the National plan of action) [6]. Goals and objectives, defined by the Strategy and National action plan, were developed with taking into account the Strategic plan for biodiversity 2011–2020, including Aichi objectives [7].

On the official website of the Ministry of ecology and natural resources of Ukraine is published "Evaluation of the implementation of the Strategy of state ecological policy of Ukraine for the period till 2020 and National action plan on environmental protection for 2011–2015" [8]. The analysis of the latter indicates that a significant number of planned measures that relate to the area of protection, use and reproduction of animal world, envisaged in the framework in the fifth and sixth strategic objectives ("Termination of loss of biological and landscape diversity and formation of ecological networks", "Ensuring a balanced use of nature") are performed at a satisfactory level or not performed at all.

The EU technical assistance project "Complementary support to the Ministry of ecology and natural resources of Ukraine in implementation of Sectoral budget support" in conjunction with the Department strategic planning has prepared a "Diagnosis of the state environmental Strategy of Ukraine for the period till 2020 and the National plan of action for the protection of the natural environment for 2011–2015 years", in which are defined the root, main and immediate causes of environmental problems of Ukraine, purposes and sequences of actions (political, socio-economic, financial, managerial, public, etc) which are required for achieving the long-term goals regarding the status of environmental quality and resolve environmental problems and their root causes [9].

The analysis of the above documents indicates that the major causes of poor implementation of several strategic objectives relating to the protection, rational use and reproduction of animal world are: problems of public administration; corruption; deficiencies of the legal regulation; insufficient funding; lack of incentives for ecological innovations; unsatisfactory organizational, technical and information component of control.

Now, as a result of a long process of making the adjustments to the Strategy and preparation of a new National plan of action for the period 2016–2020, were identified five strategic goals, namely:

- 1) The formation of environmental values and principles of sustainable consumption and production in the society;
- 2) The sustainable development and use of natural resource potential of Ukraine;

- 3) Integration of environmental policy into the process of socio-economic development of Ukraine;
- 4) The attainment of a state of environment, which will provide socially acceptable levels of risks to ecosystem integrity and the health of the population;
- 5) Improvement and development of the state of environmental management system [10; 11].

The above indicates, that in the project of Strategy objective 1 is proposed to replace Objective 5 (Termination of loss of biological and landscape diversity and formation of ecological networks), partly Objective 6 (Ensuring a balanced use of nature).

Conclusions

However, it should be noted that despite changing the format of the strategic objectives and transferring of the unsatisfactory measures undertaken during 2011–2015, including those relating to the protection, use and reproduction of the animal world, into the new wording of the National plan of action for the period 2016–2020, the problem of realization of the state policy mechanisms in the sector under consideration stays extremely acute, which obliges to make improvements in the legal, institutional, financial and human aspects of environmental management. Positive developments in this direction are possible only under condition of application of system approach to the solution of the mentioned problems.

References:

1. Pro tvarynnyi svit : Verkhovna Rada Ukrainy; Zakon vid 13.12.2001 № 2894-III. (Uriadovyi kurier vid 05.06.2002 - № 101). Redaktsiia vid 09.05.2015 [Electronic Source] : Verkhovna Rada Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2894-14>
2. Pro Osnovni zasady (strategiiu) derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2020 roku : Verkhovna Rada Ukrainy; Zakon, Stratehiia vid 21.12.2010 № 2818-VI. (Holos Ukrainy vid 14.01.2011 - № 6). [Elektronnyi resurs] : Verkhovna Rada Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – Rezhym dostupu : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
3. Pro Osnovni napriamy derzhavnoi polityky Ukrainy u haluzi okhorony dovkillia, vykorystannia pryrodnykh resursiv ta zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky : Verkhovna Rada Ukrainy; Postanova vid 05.03.1998 № 188/98-VR. (Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 13.10.1998, № 38). [Elektronnyi resurs] : Verkhovna Rada Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/188/98-%D0%B2%D1%80>
4. Pravova okhorona dovkillia : suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku : monohrafiia / A. P. Hetman, A. K. Sokolova, H. V. Anisimova ta in. ; za red. A. P. Hetmana. – Kh. : Pravo, 2014. – 784 s. – (Kharkivska naukova shkola ekolohichnoho prava).
5. Tvarynnyi svit Ukrainy : pravova okhorona, vykorystannia ta vidtvorennia / H. I. Baliuk, O. O. Pohribnyi, Yu. S. Shemshuchenko [ta in.]; za red. H. I. Baliuk. – K. : Yurinkom Inter, 2010. – 384 s.
6. Pro zatverdzhennia Natsionalnoho planu dii z okhorony navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha na 2011–2015 roky : Kabinet Ministriv Ukrainy; Rozporiadzhennia, Plan vid 25.05.2011 № 577-r. (Uriadovyi kurier vid 27.07.2011 - № 135). Redaktsiia vid 02.10.2013 [Elektronnyi resurs] : Verkhovna Rada Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/577-2011-%D1%80>
7. Piatyi natsionalnyi zvit Ukrainy pro vykonannia polozhen Konventsii pro bioriznomanittia : Ministerstvo ekolohii ta pryrodnykh resursiv Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – Rezhym dostupu: http://www.menr.gov.ua/docs/activitydopovidi/UKRAINE_5th_Nat_Rep_CBD_ua.pdf
8. Otsinka vykonannia Stratehii derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2020 roku ta Natsionalnoho planu dii z okhorony navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha na 2011–2015 roky : [Elektronnyi resurs] : Ministerstvo ekolohii ta pryrodnykh resursiv Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – Rezhym dostupu : <http://www.menr.gov.ua/docs/activity-ecopolit/Analysis-2015.pdf>
9. Diahnostyka Stratehii derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2020 roku ta Natsionalnoho planu dii z okhorony navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha na 2011 – 2015 roky : [Elektronnyi resurs] : Ministerstvo ekolohii ta pryrodnykh resursiv Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – Rezhym dostupu : <http://menr.gov.ua/public/discussion/3742-diahnostyk-stratehii-derzhavnoi-ekolohichnoi-polityky-ukrainy-na-period-do-2020-roku>
10. Zminy ta dopovnennia do Zakonu Ukrainy "Pro Osnovni zasady (strategiiu) derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2020 r." (druhyi proekt) : [Elektronnyi resurs] : Ministerstvo ekolohii ta pryrodnykh resursiv Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – Rezhym dostupu : <http://www.menr.gov.ua/index.php/ecopolit>
11. Proekt Natsionalnoho planu dii z okhorony navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha na 2016–2020 roky : [Elektronnyi resurs] : Ministerstvo ekolohii ta pryrodnykh resursiv Ukrainy. Ofitsiyni veb-sait. – Rezhym dostupu : <http://www.menr.gov.ua/public/discussion/4259-1>

Hryhorieva K. A.

Candidate of Sciences (Law), docent
National university «Odessa law academy», Ukraine

SINGLE TAX FOR AGRICULTURAL PRODUCERS IN UKRAINE: LEGISLATIVE INNOVATION

Григорьева К. А.

к.ю.н., доцент

Национальный университет «Одесская юридическая академия», Украина

ЕДИНЫЙ НАЛОГ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УКРАИНЕ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОВЕЛЛЫ

In this article author analyzes legislative innovations concerning the legal regulation of the single tax fourth group in Ukraine. This special tax regime applies to the agricultural producers, so the author points to tend Ukrainian agrarian legislation in the sphere of state support for farmers.

Keywords: *single tax fourth group, agriculture*

В статье рассматриваются законодательные новеллы, касающиеся правового регулирования единого налога четвертой группы в Украине. Данный специальный налоговый режим распространяется на сельскохозяйственных товаропроизводителей, таким образом автор указывает на проявляющиеся тенденции украинского аграрного законодательства в сфере государственной поддержки аграриев.

Ключевые слова: *единый налог четвертой группы, сельское хозяйство*

Сельское хозяйство в Украине традиционно является основной отраслью экономики. Это обуславливает ее серьезное влияние и значительную роль в структуре народного хозяйства страны. Важное значение сельскохозяйственной сферы требует соответствующего нормативно-правового сопровождения, что проявляется в первую очередь в создании благоприятных условий для функционирования, прогрессирующего роста и активных инновационных процессов в сельском хозяйстве. Именно добротная законодательная основа выступает крепким фундаментом для становления эффективного и рентабельного агробизнеса. В связи с этим актуализируется вопрос о степени благоприятности украинского аграрного законодательства. Важнейшей составляющей такого показателя необходимо признать налоговый режим, действующий для субъектов сельскохозяйственной деятельности. Тем более, что именно налоговые правила, преференции и льготы в большинстве стран выступают наиболее эффективным и популярным инструментом поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В Украине традиционно действует специальный упрощенный порядок налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Такой специальный режим был введен в 1998 году под названием «фиксированный сельскохозяйственный налог». На протяжении своей эволюции он регулировался различными нормативно-правовыми актами (Указ Президента «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» от 18.06.1998 года, Закон Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» от 17.12.1998 года, Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 года). В 2014 году были внесены изменения в Налоговый кодекс Украины, в результате которых сельскохозяйственные товаропроизводители были отнесены к четвертой группе плательщиков единого налога. По факту основные составляющие элементы, присущие фиксированному сельскохозяйственному налогу, были сохранены. Несмотря на давно признанное утверждение о том, что налоговое законодательство должно быть максимально стабильным и главное предсказуемым, на протяжении 2015 года было подано ряд законопроектов, предлагающих определенные изменения, касающиеся единого налога четвертой группы (например, законопроекты № 1851 от 27.01.2015 года, № 2160 от 17.02.2015 года, № 3357 от 26.10.2015 года). В результате перипетий законотворческого процесса 24 декабря 2015 года был принят Закон Украины «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые законодательные акты Украины относительно обеспечения сбалансированности

бюджетных поступлений в 2016 году». Этим Законом были изменены и нормы, регулирующие налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для начала необходимо напомнить, кто является субъектом-плательщиком единого налога четвертой группы. Согласно пп. 4 п. 291.4 ст. 291 Налогового кодекса Украины таким субъектом признается сельскохозяйственный товаропроизводитель, у которого доля сельскохозяйственного товаропроизводства за предыдущий налоговый (отчетный) год равна или превышает 75 процентов [1]. Таким образом, законодатель выдвигает в качестве основного критерия, по которому определяются плательщики единого налога четвертой группы, производственный критерий. Он соединяет в себе характеристику деятельности (сельское хозяйство) и процентное соотношение с другими видами деятельности за установленный период времени. Одним из законопроектов, который активно обсуждался и касался сферы налогообложения (Проект закона о внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно налоговой либерализации № 3357 от 26.10.2015 года [2]), предлагалось ввести два дополнительных критерия для определения круга плательщиков такого упрощенного налога. В соответствии с данной законодательной инициативой дополнительными критериями выдвигались: а) доходный ценз (годовой объем дохода не превышает 80000 размеров минимальной заработной платы, установленной законом на 1 января отчетного года); и б) земельный ценз (площадь земель, которые используются, – до 3 тыс. га). Реализация описанной законодательной инициативы привела бы к существенному сокращению круга плательщиков единого налога четвертой группы, а значит – существенно ограничила бы доступ к государственной поддержке значительному количеству субъектов агробизнеса в Украине. Однако данный законопроект пока не принят и субъект-плательщик единого налога четвертой группы остается неизменным.

Последние изменения, внесенные в Налоговый кодекс Украины и касающиеся единого налога четвертой группы, затрагивают объект налогообложения. В соответствии с п. 292.1.1 ст. 292 Налогового кодекса Украины объектом налогообложения для плательщиков единого налога четвертой группы является площадь сельскохозяйственных угодий и/или земель водного фонда, которая пребывает в собственности сельскохозяйственного товаропроизводителя или предоставлена ему в пользование, в том числе на условиях аренды. Эта норма не претерпела изменений, то есть объектом налогообложения остается площадь сельскохозяйственной земли или земли водного фонда, которая находится в собственности или пользовании плательщика. Однако ранее за этой нормой следовала еще одна: «Права собственности/пользования земельными участками должны быть оформлены и зарегистрированы в соответствии с законодательством». Ныне данное положение исключено из действующего Налогового кодекса Украины. Однако это нельзя однозначно трактовать как послабление или отмену обязательности регистрации прав на земельные участки. Дело в том, что уже в п. 292-1.3 Налогового кодекса Украины закреплено основание для начисления единого налога плательщикам четвертой группы – им являются данные государственного земельного кадастра и/или данные из государственного реестра вещных прав на недвижимое имущество. Таким образом, начисление сумм налога все равно происходит на основании официальных данных регистрации прав собственника или пользователя земельного участка.

Базой налогообложения налогом для плательщиков единого налога четвертой группы для сельскохозяйственных товаропроизводителей является нормативная денежная оценка одного гектара сельскохозяйственных угодий, с учетом коэффициента индексации, определенного по состоянию на 1 января базового налогового года. Относительно земель водного фонда базой налогообложения выступает нормативная денежная оценка пахотных земель в АРК или области, с учетом коэффициента индексации. Изменения коснулись и данной нормы, однако они носят временный характер. Так, в подразделе 8 Переходных положений Налогового кодекса Украины закреплено, что в 2016 году база налогообложения единым налогом для плательщиков четвертой группы (сельскохозяйственных товаропроизводителей) определяется с учетом таких особенностей: 1) для сельскохозяйственных угодий базой налогообложения является нормативная денежная оценка

одного гектара угодий с учетом коэффициента индексации, определенного по состоянию на 1 января 2015 года; 2) для земель водного фонда – нормативная денежная оценка пахотной земли в АРК или области с учетом коэффициента индексации, определенного по состоянию на 1 января 2015 года [1].

Гораздо более существенные изменения коснулись ставок единого налога для плательщиков четвертой группы. В результате проведенных законодательных изменений они возросли. Для плательщиков единого налога четвертой группы размер ставок налога с одного гектара сельскохозяйственных угодий и/или земель водного фонда зависит от категории (типа) земель, их размещения и составляет (в процентах от базы налогообложения):

- для пахотных земель, сенокосов и пастбищ (кроме тех, которые размещены в горных районах, а также кроме тех, которые находятся во владении субъектов, специализирующихся на растениеводстве на закрытом грунте) – 0, 81 (предыдущая ставка – 0, 45);

- для пахотных земель, сенокосов и пастбищ, размещенных в горных районах и на полесских территориях, – 0, 49 (предыдущая ставка – 0, 27);

- для многолетних насаждений (кроме размещенных в горных районах и на полесских территориях) – 0, 49 (предыдущая ставка – 0, 27);

- для многолетних насаждений, размещенных в горных районах и на полесских территориях, – 0, 16 (предыдущая ставка – 0, 09);

- для земель водного фонда – 2,43 (предыдущая ставка – 1,35);

- для пахотных земель, сенокосов и пастбищ, которые пребывают в собственности сельскохозяйственных товаропроизводителей, специализирующихся на производстве продукции растениеводства на закрытом грунте, или переданных им в пользование, – 5,4 (предыдущая ставка – 3).

Таким образом, произошло изменение ставок единого налога для плательщиков четвертой группы, которое повлекло увеличение этих ставок в 1,8 раз. Необходимо признать, что такое увеличение является существенным, особенно на фоне кризисных явлений в экономике в целом и сельском хозяйстве в частности. При этом было временно заморожено базу налогообложения в виде денежной нормативной оценки сельскохозяйственных угодий. Это указывает на курс, выбранный законодателем на 2016 год: сохранение круга плательщиков единого налога четвертой группы (сельскохозяйственных товаропроизводителей) с одновременным увеличением сумм налоговых отчислений. Такой подход имеет позитивные и негативные аспекты, однако сам факт перманентных изменений налогового законодательства в отношении аграриев несет гораздо более опасный характер. Тем более, что в Соглашении о коалиции депутатских фракций «Европейская Украина» от 27.11.2014 года было предусмотрено сохранение до 1 января 2018 года действующей на то время системы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей [3]. На наш взгляд, наиболее важно на данном этапе – это не навредить. В связи с этим, наиболее оптимальным шагом можно предложить объявление временного моратория на внесение в налоговое законодательство в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей изменений, которые любым способом ухудшают существующее положение. Такой шаг позволит аграриям стабилизировать бизнес и укрепить свои позиции без ожидания новых налоговых потрясений.

Литература:

1. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 года № 2755-VI // ВВР. – 2011. – № 13 – 17. – Ст. 112.
2. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56874
3. Угода про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>

Kemeniash R.Y.

PhD

Assistant Professor of International and European Law
Khmelnitsky University of Management and Law, Ukraine

DIFFERENT CONCEPTS OF CONSTITUTIONAL ECONOMICS IN THE WORLD PRACTICE

The concept of "constitutional economics" is quite new. The combination of constitutionalism and economic elements led to the emergence of this science. An important contribution to this process did Western economists. Instead, the intervention of lawyers will provide a comprehensive and complete concept of this science.

Keywords: Constitutional economics, different concepts

Unilateralism in realization and understanding makes it possible to move forward as lawyers and economists. That practical value is realized as an integrated approach to the field of economics and law. On the one hand, it helps to solve the traditional problem of lawyers - lack of knowledge economy, and on the other - helps economists to solve the problem of ignorance of law, especially constitutional. Teaching economic subjects without taking into account the constitutional and legal factors significantly reduces the comprehensive analysis of economic processes.

Expanding mentioned constitutional norms and principles with the aim of making economic decisions serve to the emergence of constitutional economics. The legal nature of field studies on the impact of problems of constitutional provisions, procedures and institutional policy-making in the economy. This science is a research program with a direct request to the rules and institutions that directly relate to the fields of constitutionalism and the economy. It is believed that this term goes beyond the definition of "economic analysis of constitutional law" because of the possibility of alternative institutional and legal constitutional norms.

To display the definition of constitutional economics, analyze the views of different scholars on this concept and provide its assessment in the ratio. Some of examples.

Table 1

The concept of constitutional economics

Author	The concept of constitutional economics	Time and place
R. B. McKenzie	Considered as an instrument of influence on the state and progress on the constitutionality of state and law because of economic problems	July 15, 1982, Washington, USA Heritage foundation conference
J. McGill Buchanan Jr.	The concept was based on the need to study the constitutional rules and restrictions that politicians should take into account when making decisions	1987, London, United Kingdom
S. Voigt	There is a young research program, which is considered an economic analysis of the Constitution, also known as "constitutional political economy"	1997, Marburg, Germany
L. Van den Hauwe	In the 1970's identified as a separate line of research based on the theory of public choice. In the 1990 constitutional economics into a large research program	1990, Brussels, Belgium

The period of 1930-1980 years characterized by mutual penetration of legal and economic doctrines and concepts. Economic analysis is used to study the constitutional and legal anti-crisis of banking institutions in the United States during the economic depression of the 1930s. Successes of

American economists and lawyers helped to create theoretical schools of constitutional economics at the University of Chicago (M. Friedman and R. Coase and other scientists), Virginia Polytechnic Institute (J. Buchanan, G. Tullock) and Los Angeles University (A. Alchian, G. Demsets). One of the first who gave a definition of the term "constitutional economics" was R. McKinsey. He introduced this concept, identifying its central subject «Haritage foundation conference», which was organized in Washington in 1982. His accidental addition of the adjective "constitutional" familiar to all subjects forced to pay attention to the phrase that was necessary to identify the research program that emerged and remained as an integral part of public choice for the last three decades of existence.

The term "constitutional economics" has attracted attention as a suitable objective phenomenon, but can not convey the significance and applicability of economics as a discipline framework in reviewing and assessing the fundamental rules of public order.

R. McKinsey neologism that time was accepted and supported by another American scientist - J. Buchanan, in particular, as a name for the new academic. John himself. Buchanan was awarded the Nobel Prize in Economics for "the development of the contractual and constitutional bases for the theory of economic and political decision-making" in 1986. He first suggested the idea of a constitutional policy, thus pointing to a need to study the rules and restrictions that must be taken into account by politicians. His aim was to show the doctrine is the legal position. According to John. Buchanan, when making budget-economic decisions necessary to consider first of all the constitutional relationship that arises between individuals (owner's constitutional rights and freedoms) and public authorities. This factor is more important than political discretion.

International recognition of John. Buchanan came as a specialist to research the use of economic methods that previously belonged to the traditional political science, namely public choice theory.

Constitutionalism has been the subject of criticism because of his previous ignorance of economic issues, but this criticism was taken into account. Thus, it has contributed to the development of constitutional economy. J. Buchanan rejects "any organic conception of the state as the highest wisdom to persons who are its members."

Said expanding the concept of giving more power and constitutional norms and principles in order to take important economic decisions, J. Buchanan first brought the idea of a constitutional political economy. He stressed the need to examine rules and restrictions to be followed policy. This re-traced his desire to come not from economic positions, namely economic.

S. Voigt also supports the concept of "constitutional political economy" and equates it to a synonymic number of "constitutional economics" along with the term "economic analysis". Classical economics is used to focus on the analysis of choice with rules, regulations thereby assuming exogenous (external) establishing and fixing, while constitutional economics as expanding research program by analyzing the selection rules (rational choice).

Another adherent sole in perception terms "constitutional economics" and "constitutional political economy" is Luc Van den Hauve. This term was introduced in 1970. It is defined as a separate line of research, which was based on the theory of public choice.

What is the theory of social choice? Public choice theory, as it was originally called, is not only the economy but also law, including constitutional law.

Public choice theory assumes, as it may affect the community as a whole political behavior of individuals who act as voters or taxpayers, lobbyists or candidates for political leaders, elected politicians or members of political parties, leaders or government bureaucrats and judges. The cause of public choice theory the problems of socialist market economy and prosperity. By the time of its occurrence can be considered the years 1930-1940, which coincides with the first mention of the constitutional economy.

This theory is characterized by the study of political processes and economic theory is trying to link the behavior of individuals in their economic role of buyers or sellers, producers or workers, investors or entrepreneurs with the results that are shown at the economy as a whole.

The theory of social choice for the characteristics of human behavior in the political sphere using hypothesis observance of personal interest, completeness and transitivity of preferences, rational maximization objective function. Provided that the relations of people in the political sphere can be described in terms of mutually beneficial exchange. During the study raise the question of the existence and stability of the political equilibrium ways to achieve this condition and evaluation on the basis of the theory of optimum Pareto. Behavior as a multidimensional phenomenon not only has a political basis, but must have the legal attributes.

Value policy and law should bind to the economy. The three complete systems regulate each other. However, their role and significance are different. The right has a transforming character. This means that under the influence of various factors and phenomena right constantly adapts to them changing, transforming. The most significant policy challenges and economics.

In the 1990 constitutional economics into a large research program.

In a world of constitutional changes was no surprise that the subject matter of public choice has been moved from the usual limits of political decisions in institutional and constitutional system.

However, this issue is not new. Broadly speaking constitutional economics is an essential component in the classical approach. Theoretical perspectives and reformist approach observed in the days of Adam Smith. Modern counterparts can be considered constitutional political economy J. Buchanan. There has in a whole combination of economic, social, political, philosophical and legal perspectives that were once part of the study the concept of "moral philosophy".

Is it necessary to equate the concept of "constitutional economics" to the term "constitutional political economy"? Opinions were divided scientists. As you can see, some people take them in number of synonymous with what should fully agree. Result of the term "constitutional economics" is fundamentally based on politics, after which represents its equivalent in double nature: economic issues and constitutional law. Both components would not be "alive" structural unit, if not politics. The policy exists and is developing all the time due to factors such as the historical facts, social development, cultural attitudes and so on.

Also often meet constitutional economy along with the concept of "research program." Let us turn to the teachings of I. Lakatos, who was the founder of this methodology. Is it possible to equate constitutional economics research program? According to his concept of methodological research program is the largest scientific advances, they can be assessed on the basis of progressive or regressive bias problems. This scientific revolution lies in the fact that a research program progressively displaces another. This methodological concept offers a new way of rational reconstruction of science. As appears from the concept of I. Lakatos, the fundamental unit of assessment should not be isolated theory or set of theories, and "research program." Therefore, Constitutional depicting the economy as a research program, understand it just as a scientific factor.

To justify our understanding of constitutional economy just as the research program is to provide its key elements. To prove the existence of the interaction of these concepts represent structural elements that must be included in the program are outlined and explain how constitutional economics research program:

1) "hard core" containing unequivocal within this research program assumptions postulates. Hard core acts is the term "constitutional economics", which is found in the writings of various scholars. Their study provides unquestioningly believe in the existence of such a term;

2) "security zone" consisting of auxiliary hypotheses, while some of them may be modified (adapted) without prejudice to the "hard core" during a clash with the new counterexamples. The very definition of the basis of its existence has theory, definitions, methods and ways to study constitutional economy. Their use provides facts and confirmation of the term;

3) "positive heuristics" - adopted rules work within the program. This series of evidence (more or less understandable) assumptions and (more or less likely) that seeks to change and develop "refuted options" research program, modify, clarify the "security zone". The positive heuristic scientist rescued from confusion to many anomalies.

The research program is considered progressive if its theoretical growth provides appropriate empiric its growth, when it is with some success may provide new facts ("progressive problem shift"). The program regressed if its theoretical growth lags behind its empirical growth, that is when it gives only a belated explanation or accidental opening of the facts provided and opened a rival program. That practical importance of constitutional economics enables the "progressive shift problems" and move to a higher level.

Analyzing studies of Western authors, we should mention the Eastern school of constitutional law. Thus, the Russian scientific school of constitutional economics evolved initially mainly influenced by American scientists. However, later Russian student of constitutional development of the economy received new impetus from Europe. Special popularity has become a problem of the European constitution, in which the leading role taken by economic rules as the European Union today is a supranational state association and tends to the federation.

Literature:

1. Bankenaufsicht und Basel III // Jetzt geht's los. – 2010. – 7 September // www.sueddeutsche.de.
2. Barendt E. Introduction to Constitutional Law. – Oxford Univ. Press, 1998. – P. 14; McIlwain C. Constitutionalism: ancient and modern. – Ithaca: Cornell Univ. Press, 1940. – 21 p.
3. Bo Li. Whats is Constitutionalism? // Perspectives. – 2002. – Vol. 1. – No 6; Henkin, Louis. Elements of Constitutionalism. Unpublished Manuscript, 2000. – 123 p.
4. Buchanan, James M.: The Domain of Constitutional Economics, Constitutional Political Economy. – 1990. 1(1). – 18 p.
5. Constitutionalism / Pennock R., Chapman J., ed. – New York: New York University Press, 1979. – 56 p.
6. Donald S. Lutz The Origins of American Constitutionalism. Louisiana State University Press, 1988. – 138 p.
7. Formen S. W., Verfahren and Wirkungen der Parliamentarischen Kontrolle / Parlamentsrecht und Parlamentspraxis in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin; New York; de Gruyter, 1989. – 1328 p.
8. Henkin L. A New Birth of Constitutionalism: Genetic Influence and Genetic Defects // Cardozo Law Review. – 1991. – 67 p.
9. Huber A. Staatskunde Lexikon. Keller & Co AG. Buchverlag Luzern. 1984. – 618 p – 154 p.
10. International regulatory framework for banks (Basel III) // <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>, 83 p.
11. Loveland I. Constitutional Law. A Critical Introduction. – London, 1996. – 456 p. – 147 p.
12. McKenzie, Richard : Constitutional Economics, Lexington, Mass. – 1984. – 140 p.
13. Modern Constitutional Theory: A Reader. / 3 rd Ed. By John H. Garvey and T.Alexander Aleinikoff. – St. Paul, Minn.: West Publishing Co., 1994. – 254 p.
14. Paradowska J. Boj w czterech rundach: Zgromadzenie Narodowe o kon- stytucji // Polityka. – 1997. – 8 marca. – 89 p.
15. Sajo A. Limiting Government. An Introduction to Constitutionalism. – Budapest: CEU Press, 1999. – 246 p.
16. Sartori G. The Theory of Democracy Revisited. – Chatham, New Jersey:Chatham House, 1987. – 309 p.
17. Simon J. British Cabinet Government. – London, 1992.– 37 p.
18. The Bundestag: The rise of Parliamentarianism in Germany / Department of Humanities Resources. – Dartmouth College, New Hampshire, 1998. – 28 p.
19. Van den Hauwe, Ludwig : Constitutional Economics II," The Elgar Companion to Law and Economics. – 2005. – 250 p.
20. Voigt S.: Positive Constitutional Economics – A Survey, Public Choice. – 90(1997). – 60 p.

Тkachuk Oleh

Candidate of Legal Sciences, Docent

Judge of the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases

FEATURES OF ACTION OF THE GENERAL THEORETICAL PRINCIPLES OF LAW IN CIVIL PROCEEDINGS IN UKRAINE

Тkachuk O.C.,

кандидат юридических наук, доцент,

Судья Высшего специализированного суда Украины по рассмотрению гражданских и уголовных дел

ОСОБЕННОСТИ ДЕЙСТВИЯ ОБЩЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ ПРАВА В ГРАЖДАНСКОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ УКРАИНЫ

The article analyzes the discussion questions define the tasks and objectives of civil justice in Ukraine.

Keywords: *civil litigation, the problem of civil procedure in Ukraine, justice.*

В статье проанализированы дискуссионные вопросы определения задач и целей гражданского судопроизводства в Украине.

Ключевые слова: гражданское судопроизводство, задачи гражданского процесса в Украине, правосудие.

Ученые разных стран, учитывая правовые основы и национальные традиции по-своему определяют задачи гражданского судопроизводства. При этом, ученые, например, Китайской Народной республики исходят из того, что в соответствии со ст. 2 Гражданского процессуального кодекса КНР задачами которые стоят перед процессом являются гарантии реализации сторонами своих процессуальных прав, обеспечение установления фактов народными судами, разделение правды и неправды, точное применение законов, своевременное рассмотрение гражданских дел, установление гражданских правоотношений, пресечение нарушений гражданских прав, защита законных прав и интересов сторон, воспитание у граждан чувства уважения к закону, охрана общественного и экономического порядка, обеспечение успешного осуществления дела строительства социализма [1].

Перед законодателем Великобритании и научными кругами этой страны основной задачей в области гражданского судопроизводства в последнее время стало обеспечение доступной, эффективно действующей и справедливой судебной защиты, ускорения судебного разбирательства, упрощения судебных процедур, формулирования простых по содержанию правил гражданского судопроизводства [2].

Что же касается Украины, то судебное разбирательство гражданских дел - самая распространенная функция судов общей юрисдикции страны. Подавляющее большинство от всего количества дел, поступающих в суды в Украине, рассматривается в рамках гражданского судопроизводства. Так, в 2013-2012 годах судебная система Украины рассматривала каждый год по четыре миллиона дел. А в 2011 году - восемь миллионов дел. Если сравнить с другими государствами, то восемь миллионов дел в год рассматривают суды Китая, население которого больше миллиарда. В США, население которых составляет триста десять миллионов, судебная система рассматривает примерно три миллиона дел в год. Средняя нагрузка на судью местного общего суда Украины в 2011 году составил 140 дел в месяц, в 2012-2013 - около 70 дел в месяц. Для сравнения в Германии самой большой проблемой судебной системы считается чрезмерная загруженность судов, и это при том, что в среднем судья Германии рассматривает 55 дел в месяц [3].

Загруженность судов Украины однотипными гражданскими делами, причем иногда делами бесспорного характера, пробелы в законодательном регулировании упрощенных судебных процедур, и как следствие, чрезмерная нагрузка на судей [4], часто приводит к затягиванию сроков рассмотрения гражданских дел, неполноте исследования доказательств и других материалов дела, а иногда - к неверному разрешению споров.

Одним из направлений совершенствования гражданского процессуального законодательства Украины является повышение доступности гражданского судопроизводства, его прозрачности и максимальное упрощение процесса рассмотрения гражданских дел. Особую актуальность данная проблема приобретает в связи с заключением в июне 2014 Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом (далее - ЕС) [5], согласно которому Украина приняла на себя обязательства привести судебную систему и законодательство в этой сфере в соответствие с рекомендациями ЕС. В частности, на сегодня нуждаются в выполнении Рекомендации Комитета министров Совета Европы № R (81) 7 о мерах, облегчающих доступ к правосудию от 14 мая 1981, Рекомендации № R (84) 5 Комитета министров государствам-членам относительно принципов гражданского судопроизводства, направленных на совершенствование судебной системы от 28 февраля 1984, Рекомендации Комитета Министров Совета Европы № R (86) 12 о мерах по предупреждению и уменьшению чрезмерной рабочей нагрузки в судах 16 сентября 1986 и ряд других.

В связи с вышеизложенным, по нашему мнению, задачи гражданского судопроизводства Украины следует определить как отправление правосудия на основе принципов справедливости, правовой определенности, верховенства права и приоритетности

фундаментальных прав человека, а также защита нарушенных, непризнанных или оспариваемых прав, свобод или интересов физических лиц, прав и интересов юридических лиц, государства путем решения индивидуальных споров, которые невозможно или не удалось решить во внесудебном порядке, в соответствии законодательством Украины.

При этом мы исходим из того, что защита прав и свобод личности, как высшая ценность, имеет приоритет при осуществлении судопроизводства. Соответственно данный аксиологический постулат должен быть основой задач гражданского судопроизводства. Однако определенные задачи гражданского судопроизводства в ст. 1 ГПК Украины демонстрируют приоритет судебного разбирательства, основных принципов гражданского процесса над защитой прав человека.

В частности, в Украине созданы и функционируют Высшие специализированные суды в гражданском, уголовном, хозяйственном и административном судопроизводствах. В частности, ст. 31 Закона Украины «О судостроительстве и статусе судей» предусмотрено, что в системе судов общей юрисдикции действуют высшие специализированные суды как суды кассационной инстанции по рассмотрению гражданских и уголовных, хозяйственных, административных дел [6]. С другой стороны, в соответствии, например, со статьей 1 Закона «Об обеспечении права на справедливый суд» от 12 февраля 2015 года, Верховный Суд Украины имеет право: отменить судебное решение полностью или частично и передать дело на рассмотрение в соответствующий суд первой, апелляционной или кассационной инстанции; отменить судебное решение полностью или в части и прекратить производство по делу полностью или в определенной части; отменить судебное решение (судебные решения) и принять новое судебное решение или изменить судебное решение; отменить судебное решение (судебные решения) и оставить в силе судебное решение (судебные решения), было ошибочно отменено судом апелляционной и / или кассационной инстанции [7].

В таких полномочиях Верховного Суда Украины, по нашему мнению, четко просматриваются черты кассационного производства. И он ими в полной мере пользуется, несмотря на то, что процессуальные полномочия Верховного Суда Украины в силу ст. 360-3 ГПК Украины четко определены и функций кассационного пересмотра судебных решений там нет.

При этом Конституционный Суд Украины в своем решении от 11 марта 2010 года № 8-рп/2010 относительно официального толкования терминов "наивысший судебный орган", "высший судебный орган", "кассационное обжалование", которые содержатся в статьях 125, 129 Конституции Украины указывал, что кассационная инстанция реализует свои процессуальные права в пределах кассационного производства исключительно для проверки правильности юридической оценки обстоятельств дела в решениях судов первой и апелляционной инстанций. То, что как кассационная инстанция Верховный Суд Украины повторно после высших судов проверяет решения судов не может быть оправдано с точки зрения обеспечения права на справедливое рассмотрение дела в разумный срок. Кроме того, наличие двух кассационных инстанций для проверки решений судов не соответствует принципу правовой определенности.

Учитывая изложенное, Конституционный Суд Украины пришел к выводу, что правомерным может быть лишь одноразовое кассационное обжалование и пересмотр решений судов. Конституционный статус Верховного Суда Украины как наивысшего судебного органа в системе судов общей юрисдикции не предусматривает наделение его законодателем полномочиями кассационной инстанции относительно решений высших специализированных судов, которые реализуют полномочия кассационной инстанции [8].

Казалось бы, все четко и понятно. Двойной кассации быть не должно. Но на практике она есть и решения Верховного Суда Украины пестрят выводами, которые характерны для судов, имеющих кассационные полномочия [9]. Практика эта, на наш взгляд, очевидно противоречит Конституции государства. Более того, она формально соответствует Закону и одновременно противоречит фундаментальному праву граждан на справедливое

рассмотрение дела в разумный срок. И тут первейшая задача судебной власти – устранить это нарушение. Решить ее не так сложно, если продемонстрировать, что принцип верховенства права не пустая декларация, а именно – путь к построению правового государства, ориентированного на общечеловеческих ценностях. На весах правосудия в данном случае почти буквально – с одной стороны желание «подправить» решение гражданского дела путем дополнительного, повторного исследования доказательств, которые по мнению Верховного Суда Украины недоисследованы, а с другой – право сторон наконец-то получить окончательное решение по делу и подтверждение состоявшемуся факту своей юридической правоты, либо несостоятельности представленных суду доводов. Как бы там не было, стороны идут в суд получить разрешение конфликта, а не бесконечный и повторяющийся процесс.

Право на справедливое и публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, конечно же выше Закона. Но для национальных судов не так-то просто воспринять эту истину, ведь они привыкли всегда исходить из формальных предписаний именно Закона, а не теоретически декларированных лозунгов о справедливости и верховенстве права над Законом. Решить задачу, что имеет приоритет - Закон или фундаментальные права человека предстоит судебной власти и Верховному Суду Украины, как ее высшему представителю.

Литература:

1. Гражданский процессуальный кодекс КНР, принят на 4-й сессии Всекитайского собрания народных представителей 7-го созыва 9 апреля 1991 г., изменен в соответствии с Решением Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей 10-го созыва «О внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс КНР» 28 октября 2007 г. http://chinalawinfo.ru/procedural_law/law_civil_procedure/law_civil_procedure_p1_ch1
2. Борисова Е.А. Реформирование цивилистического процесса: европейский и российский опыт// http://www.arbitr.ru/_upimg/C97A26AB576A0E0956C1BB7E276AF0E5_z-1_p_052-053.pdf
3. Выступление Председателя Верховного Суда Украины на выездном заседании правительства, состоявшемся 13 октября 2014 // Верховный суд Украины. - Официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/3DDA96D3CEE17E7BC2257D72004163CC?OpenDocument&year=2014&month=10&](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/3DDA96D3CEE17E7BC2257D72004163CC?OpenDocument&year=2014&month=10&)
4. Среднемесячное поступление гражданских дел на одного судью местного общего суда в первом полугодии 2015 г. : Аналитические таблицы по состоянию правосудия за I полугодие 2015 [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://court.gov.ua/sudova_statystyka/Analit_1_pivrihha_2015/
5. Соглашение об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским сообществом по атомной энергии и их государствами-членами, с другой стороны: Международный документ от 27.06.2014 // официальный вестник Украины. - 2014. - № 75. - Ст. 2125
6. Закон Украины «О судоустройстве и статусе судей» от 07 июля 2010 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2453-17>
7. Закон Украины «Об обеспечении права на справедливый суд» от 12 февраля 2015 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/192-19>
8. Конституционный суд Украины. Решение от 11 марта 2010 года № 8-рп/2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v008p710-10>
9. Постановления Верховного Суда Украины по гражданским делам// Официальный веб-сайт Верховного Суда Украины.
10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/B3BAA698A76892E0C2257B7B004B2029](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/B3BAA698A76892E0C2257B7B004B2029)

Utkina M. S.

Postgraduate student

Department of Administrative, Economic Law and Financial and Economic Security

Faculty of Law

Sumy State University (Sumy, Ukraine)

FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF UKRAINIAN FINANCIAL SYSTEM : LEGAL ASPECT

A retrospective analysis of the formation of the financial system of Ukraine from the times of the emergence of

Kievan Rus is made. It was disclosed the features of formation and development of financial system, basic financial models to match the stages of historical development of Ukraine as a state. In a chronological sequence, the complex analysis of the financial policy pursued by certain authorities is done.

Keywords: budget, financial relations, financial policy, financial system, financial resources.

The formation and development of Ukrainian financial system is complex and contradictory process. As of today in Ukraine the process of its formation is still continuing. Ukrainian financial system began to develop as national only after 1990, videlicet, - after declaration of independence of Ukraine. So, it is shaped the modern system of European orientation, which has actually evolutionary character. It is necessary to note that stages of the development of defined financial system models are measured up to stages of the Ukrainian nationhood development.

The issues of financial system and its functioning were the subjects at hand of nation scientists of economic cycle. But analysis of scientific results testifies that in native science it is a drachm of basic scientific researches which are dedicated to the issues of financial system in legal aspect. Last years the retrospective analysis of Ukrainian financial system was the subject at hand of such scientists as: E.D. Sokolova, A.T. Kovalchuk, O.A. Lukashev, A.S. Nesterenko, D.V. Polozenko, V.Ya. Revehuk, A.M. Sereda and N.V. Stukalo. In their researches the main attention was focused only on defined historical periods of its formation. Thus, A.M. Sereda envisaged the issue of formation and development of financial system at a time of Central Council [1] and V.Ya. Revehuk placed greater focus on 1917-1920 years [2]. In such a manner, there is no a complex analysis of the formation process of Ukrainian financial system as the years go by Kievan Russia and for today.

The definition “financial system of Ukraine” means defined complex of financial relations, which are regulated by financial rules of law and financial authorities and institutes, whereby Ukraine forms, distributes and immediately uses cash flows which are secured against financial machinery.

Financial system always springs up with the appearance of any state and is intimately connected with its functioning, such as it is a reflection of forms and methods of appropriation of financial resources. I.A. Kancir notes that the history of Ukrainian financial system formation and development goes back to the Kievan Russia. In the days of feudalistic relations which formed at that times, instead of money were used livestock, coined money of another countries and revenue of the state formed from taxes in kind. But, fiscal operations were spasmodic, unscheduled and without results reflection, which negatively affected on financial condition of the state [3, 223].

After signature of peace treaty by Knyazh Oleh and Byzantian government, latter had to pay for Ruses a great contribution and granted preferences for Russian tradespeople and ambassadors, which weren't in any country. Thus, Oleh formed a viable mechanism of securing of state financial needs by means of external financing revenue. But there was no regulation of fiscal rules of law and terms, which complicated the development of financial system of the time.

At first such attempt made the Princess Olha who regularized state financial system by means of reform implementation in 946-947. Olha forced into application “stanovyshcha” and “uroky”. At modern state it means payment of state tax. So, this attempt was the first in the reformation of tax and financial system. It should also be noted that during the reign of Princess Olga such financial relationships which through several centuries financiers would call rent-seeking appeared.

About the reign of Vladimir the Great, significant development financial system has not succumbed during this period, because priority directions and objectives of the Prince were administrative and judicial reforms, as well as the introduction of Christianity in Kievan Rus. Although, in turn, it must be emphasized that in the period of his reign example and sample of guaranteed expenditures from the budget on related needs were occurred, namely - for the maintenance of the church. During his reign “Ustav zemelnyi” and “Zakon ruskyi” were enacted, which improved current financial system of the state.

The prosperity of Kievan Rus was on the reign of Yaroslav the Wise. Exactly during his reign a turning point in the development of the state and the formation of legal system became, as the appearance and issue of the first written source of law – “Russian truth” dates from those years.

For the first time at the legislative level it has been fixed the process of paying indirect taxes, which were an important source of princely income in the form of trade and court fees (duties) [4, 113].

The next stage in the development of Ukraine in general and the financial system, in particular, was the period of its elaboration, namely, XVI–XVII century. At that time, the financial system of the state subjects to significant changes in connection with the division: it has acquired the characteristic features of states, which included the Ukrainian lands, in particular: the Lithuanian and the Polish Kingdom, Polish-Lithuanian Commonwealth and the Austro-Hungarian Empire.

Another important historical stage of financial system development is the period of the existence of Zaporizhzhya Sich. This is because at the time, financial and tax systems became autonomous, namely: it was introduced the state treasure, or as noted, war treasure; there were certain principles of its content and using. Thus, the treasure became the prototype of the state treasure service of Ukraine and directly fulfill its function.

One of the first normative documents, which provided the definition of the "public treasure" and described the duties of the General Treasurer, became "the Constitution of Pylyp Orlyk". Thus, financial system of that time experienced prosperity and final formation as the independent system.

The next stage of the development of financial system was due to the fact that of entering Ukrainian territories to the Russian empire from 1721 to 1917. It should be noted that in this period the breakdown of financial system took place, as the treasure of Ukraine was eliminated, and outflow of financial resources to Russia became, and in 1764 financial system of Ukraine was connected to the financial system of Russian empire [5, 114].

During next years attempts of Ukrainian state revival, so the attempts to restore financial system of Ukraine. In 1917 Central Council came to power and its priority task was the formation of legislative base, including in the sphere of finances. So it was made the first attempt to create own financial system [1, 24]. Exactly in this period many legal acts came into force, which regulated the sphere of financial relations.

Financial condition and financial system of Ukrainian lands improved with the reign of P. Skoropadskoho. It was created an authority, the task of which became inflation overcoming and speculation with food – Financial council. It identified the financial policy of Ukraine.

The next stage of the Ukrainian financial system was the period of lands occurrence to the Union of Soviet socialist republics. Financial system conformed to the typical standards of all republics. The essence of financial system of that period was to formation of rational structure of social production, increasing of efficiency of use of labour, material and money resources and natural wealth to accelerate the pace of building communism, the growth of people's welfare and strengthen the country's defense. Thus, financial system of Ukraine as certain administrative unit of USSR was only de jure, as the questions were solved by the government of USSR and it became a gradual outflow of financial resources from Ukraine.

The next stage in the evolution of the financial system of Ukraine was the period after the Declaration of the Supreme Rada of Ukraine's independence. The formation of independent national financial system of Ukraine was in critical conditions. For this stage of the development of financial system the important component was the aspect of legal regulation of financial relations, which occur while creating and using of financial resources funds, as the all set of state actions in the sphere of finance should base on normative and legal acts.

Legal norms which regulate financial relations are the system of financial law, which should base on Constitution of Ukraine. Thus, according to the Chapter 2 of the Constitution of Ukraine, article 67, it is determined that every person must pay taxes and fees by order and sizes established by the law. So financial system becomes to develop as national system and has a clear normative and legal regulation, which testifies that it starts to function not only symbolic but also in fact.

So, the process of formation and development of financial system of Ukraine was and remains quite complicated. This is primarily due to the fact that its formation was influenced by legal norms, principles, and customs of other countries, which were included in one or another period of Ukrainian lands.

Reference:

1. Sereda A. M. Stanovlennia ta rozvytok finansovoi systemy za doby Tsentralnoi Rady [Formation and development of financial system in the period of Central Council] / A. M. Sereda // Visnyk Zaporizkoho natsionalnogo universytetu. Yurydychni nauky. – 2009. - № 2. – P. 21-27.
2. Revehuk V. Ya. Finansovi systemy Ukrainu v 1917-1921 rokakh : istorychnyi kontekst [Financial systems of Ukraine in 1917-1921 : historical context] / V. Ya. Revehuk // Istorychna pamiat. – 2012. – P. 100-110.
3. Kantsir I. A. Evoliutsiia stanovlennia ta rozvytku finansovoi systemy Ukrainu [Evolution of formation and development of financial system of Ukraine] / I. A. Kantsir // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainu. – 2011. – Vyp. 21.14. – P. 222-226.
4. Holubka S. Z istorii finansiv ukraiinskoii derzhavnosti : vid Kyiivskoi Rusi do Hetmanshchyny [From the history of Ukrainian statehood : from Kievan Russia to Hetmanate] / S. Holubka // Nezalezhnyi audytor. – 2014. - № 2. – P. 110-117.
5. Kovalchuk V. M. Istoriiia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky [History of economic and economical opinion] / V. M. Kovalchuk, M. V. Lazarovych, M. I. Sarai. – K. : “Znannia”, 2008. – 647 p.

12. TOURISM ECONOMY

Beňušová J.

Engineer, Researcher

Department of communications,

Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications

University of Žilina (Žilina, Slovakia)

MENTORING – TOOL OF CAREER DEVELOPMENT

The important role in managerial education play existing knowledge, awareness of education necessity, experiences, beliefs and values. People learn from other people, gain knowledge from their co-workers, superiors and people outside the organization. The ways, in which people learn are different. Intensity of learning depends primarily on the motivation of every person. The article describes modern approaches and methods used in private companies. Such methods are more than just methods of development management. They also serve as a tool for organizational development.

Key words: mentoring, methods, mentor.

1. Introduction

The most common and current need of companies and managers is notably the art of leading employees towards achievement of corporate objectives, creating the environment where employees can change so the company in competitive environment ever had a chance to achieve such goals. Education of employees is among the highest priorities of any advanced company. It is an important precondition of career prospects, enables growth and job flexibility. Important role in education of employees and managers play existing knowledge, awareness of education necessity, experiences, beliefs, values and attitudes. People learn from other people, gain knowledge from their co-workers, superiors and people outside the company. The ways, in which people learn are different. Intensity of learning depends primarily on the motivation of every person.

2. Methodology of solution

The article processing was preceded by analysis of domestic and international theoretical resources, excerpting knowledge from domestic and foreign literature. The aim of this paper is to raise the awareness about the possibilities of using mentoring as one of the method of employee education. The article describes the shift of employee development from education methods used “of the job” (seminars, lectures, workshops), to methods used in workplace – “on the job” (coaching, mentoring, staff meetings). Various sources were used during processing of article, such as scientific and professional publications, magazines or internet sources. The standard scientific methods were used to achieve the main objective, e. g. method of abstraction, comparison, inductive and deductive methods.

3. Mentoring

Mentoring is a method of adaptation and development of new employee or starting entrepreneur through mentor, who is usually a manager or experienced entrepreneur not in a direct superiority relationship or customer-supplier relationship with the mentored person (mentee).



T	Teach the mentee	•Ability to teach the mentee
O	Offer mutual respect	•Mutual respect
R	Respond to the mentee 's needs	•Respond to needs of mentee

Figure 1. Essential features of the mentor

Source: author

It is the very relationship between the mentor and the mentee, which allows supporting mentee in finding his own path of development and growth. In the context of corporate environment, mentoring is defined as the professional practice providing support, assistance and guidance to newcomer employees to increase their professional growth and job success.

Mentoring is a process, in which an experienced person helping another person gain experience through time limited personal interviews or other teaching methods. Mentoring is also a strategy of personal development, assistance to others through the sharing of resources, expertise, values, experiences, perspectives and approaches.

Good mentor is defined by keywords, which describe his role: M – Modeling (creation); E – Encourage (support); N – Nurturing (care); T – Teaching; O – Opportunity; R – Relationship.

3.1. The role of the mentor

Mentor impersonates four roles, which he chooses according to the circumstances and

M Manage the mentoring relationship	•Ability to manage (mentorship)
E Encourage	•Ability to increase confidence
N Nurture the mentee	•Ability to lead the mentee

context of the situation. He becomes a facilitator, lecturer, consultant or coach. Mentors support and assist in the process of professional development of employee/entrepreneur. In a confidential and partnership dialogue with mentee, the mentor looks for the answers to troubling questions, which identifies the mentee himself.

The session can take place in the workplace/company of mentee. The relationship between mentor and mentee is based on this perspective: “You are responsible for what you will learn. I am responsible for your support, facilitation and mutual learning.”

Mutual dialogue between mentor and mentee proceeds according to pre-set rules. Code of ethics for mentoring mentions two important requirements: confidentiality and voluntary nature of relationship between mentor and mentee. The requirement of confidentiality of information, that mentor learn during the session with mentee, represents great demands on mentor’s personality and his ability to distinguish different roles he needs to impersonate. The task of mentor is to assist employees or organization to gain the personal potential. Mentoring is built on trust in a mentor and willingness to learn.

Mentor is not a person, who:

- creates a dependent relationship of mentee to mentor;
- perform one-way conversation;
- manages from the top;
- knows all the answers and is responsible for motivation and direction of mentee;
- evaluates a mentee.

While transferring his experiences, the mentor represents company, its values, culture and help mentee (if he is a new employee in a company) to build relationships with other employees. The mentee is more integrated into company, his loyalty increases while knowing that company is keen to develop his potential and competences. T

Table 1

Analysis of mutual expectations (mentor vs. mentee)

Mentor offers	Mentee demands
Knowledge	Knowledge
Skills	Skills
Know-how	Needs
Time that can mentor spend with mentee	

Source: [5]

his may lead to stabilization of employees and a decline in fluctuation. The relationship is mutually beneficial, because the mentor learns as well as he acquires new information and perspective during

the session with mentee. He obtains not only a helping hand, but also the “brain” to deal with issues of various topic that mentees require. Mentor should carry out the analysis prior mentoring, to define what he can actually offer to mentee, how much attention and time is he capable to spend with mentee during the standard working day/week.

3.2. Variants of mentoring

One-to-one mentoring

This is the traditional model of long-term relationship, when one mentor deals with one mentee and the whole activity and its development is monitored by program supervisor. The supervisor proposes the participants for mentoring based on certain criteria in order to maximize the success of the program.

The selection criteria represent mostly the knowledge, skills, objectives to be achieved, but also take into account the personality and program difficulty. This model is based on and supports the establishment of personal relationship between mentor and mentee, which can positively influence not only the working life but the personal development of the participants as well. The downside can be the lack of mentors, or lack of their time capacity.

Individually managed mentoring

This type of mentoring works on the same principles as the one-to-one mentoring except that the program is not controlled by supervisor. Mentors are present on a list from which the mentee can independently choose. In this case is important the high degree of self-sustaining employees, which is supported by corporate culture, and overall setting of the company. If the mentee choses inappropriate mentor, it may hinder his development.

Group mentoring

Mentor works with small groups (maximum of six members), with whom they meet regularly and address a variety of topics. Within the group exists the effect of transfer of relevant experiences and skills not only from a mentor, but also among individual participants. It can be difficult to maintain the regularity of meetings due to the amount of participants whose work schedule is different. The problem is also in establishing personal relationships, which are crucial for mentoring. Therefore, the combination of group mentoring with one-to-one approach works better.

Short-term, targeted mentoring

This is mostly the mentoring within adaptation of new employee, where the mentor can be a more experienced colleague in the work team, who will facilitate and accelerate the orientation of new employee in the organization. This type of mentoring is better to combine with one-to-one approach as well.

Quick-mentoring

This is a one-off meeting, which aims to transfer specific information, or offer to engage in social-information network, which can or cannot to save mentee’s time in obtaining the necessary information.

Reverse mentoring

This is a less implemented type, where elderly workers are mentored, who acquires specific skill from younger colleagues in area of new trends and technologies. Aim for the mentee is to “stay in the loop” and continue to be productive and successful compliant with current trends.

3.3. Phases of mentorship

Mentoring is not a one-time act, but an ongoing process that usually subject to a pre-determined, subsequently in progress modified schedule. Mentorship has its own dynamics and several phases:

- Initiation (initial building of confidence);
- Cultivation (acquisition of new skills and professional competences);
- Separation (mentor is gradually distancing from mentee when mentoring is finished);
- Redefinition of relationship (mentor and mentee become friends and colleagues, sharing the interest in best quality work performance).

Individual phases are related to roles and their conversion over time. At the beginning it is a very close connection of mentor with mentee, with creating relationship at first and then building trust and feeling of security. Next phase is dedicated to determination of individual objectives. At the moment when the mentor believes that mentee is able to achieve his goals alone, the separation phase begins. Important is following of methods that develop and support the independence of mentee (e.g. coaching).

Mentor, the person who should forward his experience and advices, is mostly an elderly person, perform the particular job longer and has more experience. Mentee may be a novice who have just entered the employment duty or was transferred from other position within company, or person starting a business himself. The relationship can only work if both parties are inclined to cooperate and actively participate in mentoring. Mentoring is conditional on voluntary principle.

Mentor should inspire the mentee, increasing his self-confidence and performance, encourage the mentee to professional behavior and achievement of goals. He should be mentee's role model, informer and advisor in the field of company culture, support in crisis situation and career development. An important factor of mentoring is benefit for both parties. Mentoring not only help the mentee to acclimate, but also enrich the mentor of new ideas and insights. This method of education avoids stereotype and helps to develop.

4. The goal of mentoring

The goal of mentoring is to encourage and motivate people to self-manage their own learning, maximize their potential, develop their skills and improve their performance. When choosing mentors, the objectives and key competencies that should be achieved by mentoring should be taken into account. Jonson (2008) defined objectives of mentoring through attributes that wants mentee achieve with mentor's help.



Figure 2. Basic goals of mentoring

Source: author

Benefits for mentor:

- increase of self-confidence,
- expansion of mentor's professional network,
- improvement of leadership qualities/skills,
- increase awareness of available talents within the organization (benefit rather for company),
- increase the chance of promotion/appreciation

Benefits for mentee:

- acceleration of personal development.
- increase self-esteem and self-confidence when interacting with superiors/other entrepreneurs,
- increase job satisfaction and job efficiency,
- increase the chance of promotion/appreciation.

Benefits for company:

- build of culture and development,
- boost of productivity and performance,
- improvement of communication within the company,
- provide inexpensive opportunity for development.

5. Conclusion

The requirements for human knowledge and skills in modern society are constantly changing, and a man has to continuously deepen and expand his knowledge and skills to be a part of working force. Mentoring is a professional tool, which everyone encounters in various forms since childhood. Application of mentoring in corporate environment may require more than just experience and good estimate. Recently, companies are beginning to use its internal resources to seek through mentoring for better use of knowledge and skills that already exist in the company. By selection of suitable mentor, the company shows that it cares about experienced employees in working team and provides the perspective employees with opportunity to learn from the best. Through mentoring, together with experience, the company should purposefully strengthen those parts of its culture, which are essential for long-term and successful operation of business.

Acknowledgements:

This paper is supported by the projects VEGA No. 1/0748/14; VEGA No. 1/0733/15 and "Credit risk management of commercial banks in Slovakia".

References:

1. Bowen D. Were men meant to mentor women? *Training and Development Journal*, 39(1), 1985. 30-34 p.
2. Lazarova B. Mentoring jako forma podpory a strategie dobre školy. In: *Pedagogika*. 60 3-4, 2010, 254 – 264 p.
3. Vzdělávací společnost EDOST, s.r.o. Mentoring ve firemní praxi, studijný materiál, 2012, [online]. Available at: http://www.eu-eof.net/eof/images/Meth-Guide_SK
4. <http://www.euroekonom.sk/poradna/ekonomicky-slovník/?q=mentoring>
5. Stone F.M. Coaching, counselling & mentoring. [online]. Available at: <http://autodesarrollate.vitro.com/PORTAL/autodesarrollate/portal/pdf/CoachingCounselingMentoring.pdf>
6. Parsloe E. What is Mentoring? 2008. [online]. Available at: <http://www.amazon.com/Coaching-Mentoring-Practical-Conversations->

Milashovska O.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Goblik-Markovich N.

PhD in Economics, docent

Mukachevo State University, Ukraine

THE MODERN TRENDS OF RECREATION TRAVELERS WITH CHILDREN IN THE HOTEL AND RESTAURANT COMPLEX

Мілашовська О.І.,

д.е.н., професор;

Гоблик-Маркович Н.М.,

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет, Україна

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДПОЧИНКУ ТУРИСТІВ З ДІТЬМИ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ КОМПЛЕКСАХ

In the article was discuss the conception and content of animation services in hotel complex . Defined and systematized the duties of animator, which servicing children. The basic directions are characterized of children animation activity in the hotel complex.

Key words: *animation hotel services, children animator, duties of animator , children animation clubs, mini club, junior club,the plan of animation activities.*

У статті розглянуто поняття та зміст анімаційних послуг у готельних комплексах. Визначено та систематизовано обов'язки аніматора, що обслуговує дітей. Обґрунтовано основні напрями організації дитячої анімаційної діяльності у готельних комплексах.

Ключові слова: *анімаційні готельні послуги, дитячий аніматор, обов'язки аніматора, дитячі анімаційні клуби, міні-клуб, юніор-клуб, план анімаційної діяльності.*

Останнім часом все більшої уваги потребує правильна організація подорожей туристів з дітьми. Для цього необхідно створити необхідні умови для відпочинку, ночівлі та дозвілля як дорослих та дітей, що досить часто намагаються здійснити численні комплекси готельно-ресторанного господарства в багатьох країнах світу, особливо в туристських комплексах Іспанії, Франції, Португалії, Єгипту, Туреччини й ін. Багато факторів приваблюють батьків з дітьми, серед яких кліматичні умови, прибережні зони, чистота та порядок у готельних закладах, різноманітна кухня у ресторанах, наявність басейнів, різних зон відпочинку тощо. Тому, актуальним на сьогодні є дослідження питань організації дозвілля саме дітей у туристичних та готельних комплексах.

Дослідженню особливостей організації відпочинку та дозвілля у закладах готельно-ресторанного господарства присвячені праці науковців та практиків туристичної діяльності. Серед них, зокрема, Байлик С.І. та Кравець О.М. [2] досліджували особливості організації анімаційних послуг у туризмі, Гаранін Н.І. та Булигіна Н.І. [3] вивчали особливості управління туристичною та готельною анімацією, Петрова І.В. [4] визначила перспективи підготовки спеціалістів сфери дозвілля за кордоном.

Важливу роль при організації відпочинку туристів з дітьми відіграє анімація у готельно-ресторанних комплексах.

Анімаційні готельні послуги – це додаткові послуги, що надаються туристу та дозволяють, поряд з добре організованими проживанням, харчуванням, створити найбільш комфортні умови для відпочинку [2].

Для якісного надання анімаційних послуг необхідно здійснити адресний, індивідуальний підхід до кожного гостя, спонукати у споживача ряд прекрасних емоцій, почуття задоволення та необхідність повернення знову і знову до такого стану.

Під час відпочинку у готельно-ресторанних комплексах кожна категорія споживачів має свої смаки й вподобання, і, особливо, що стосується проведення дозвілля. Так, сфера прерогатив батьків значно відрізняється від їхніх дітей.

Для здійснення дитячої анімації у великих готельних комплексах організовуються спеціальні анімаційні клуби (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація анімаційних дитячих груп у готельних комплексах	
„міні”-клуб	„юніор”-клуб
(діти у віці 4-8 років)	(діти 8-12 років)

Як видно з таблиці, організація анімаційного обслуговування у готельно-ресторанних комплексах здійснюється за допомогою функціонування спеціального підрозділу - міні-клубу (mini-club) на чолі з керівником. Так як діти різного віку мають різні потреби, то в дитячому клубі зазвичай працюють дві групи аніматорів: перша обслуговує дітей у віці 4-8 років („міні”-клуб), друга – дітей 8-12 років („юніор”-клуб).

У таких клубах може працювати значна кількість аніматорів, спеціалістів різного спрямування та кваліфікації. Аніматор міні-клубу виконує ряд обов'язків (рис 1).

Якщо у складі готельно-ресторанного комплексу є даний підрозділ, то інформацію про його наявність та діяльність необхідно максимально донести до поселенців. Доцільним є розміщення великого барвистого стенду з графіком роботи та розкладом майбутніх заходів для дітей та встановлення його холі готелю, біля основних входів до ресторану або на пляж. Мета такого інформаційного стенду - зорієнтувати гостей щодо організації дозвілля дітей під час перебування у готелі. Також на діяльність міні-клубу значний вплив здійснює вибір його назви, яка має носити асоціативний характер та визначати подальшу політику і девіз даного відділу (наприклад, „Рухливі зайченята”).

Кожен день незмінно починається зі знайомства (діти встають у коло, називають своє ім'я, повторюють і запам'ятовують імена інших) і має свою тему, що розкривається в ході спортивних і пізнавальних занять і змагань, спільно поставлених маленьких спектаклів, концертів і свят тощо. Для дітей у ресторані виділяються окремі столи, де вони приймають

їжу і спілкуються зі своїми друзями-аніматорами. Наприкінці кожного дня дітям вручаються дипломи за перемогу в різних змаганнях і заходах [4].



Рис.1. Основні обов'язки аніматора, що обслуговує дітей

Тривалість та умови перебування туристів з дітьми у готельно-ресторанному комплексі впливають на те, як саме можна організувати їх обслуговування. Ще до заїзду поселенців необхідно скласти план роботи і загальний план анімаційної діяльності. Зрозуміло, що він може корегуватись в ході проведення занять залежно від присутнього контингенту дітей та за інших умов. У цьому плані необхідно правильно підібрати кваліфікований персонал та спланувати оптимальну кількість спортивних, культурних заходів, що сприятимуть всебічному розвитку дітей.

Якщо, до прикладу, гості приїхали відпочивати з малими дітьми, то за їх бажанням аніматори можуть виконувати функції доглядальниці (няньки) (baby-sitting).

Робота аніматора, що працює з дьтми потребує значної відповідальності та спеціальної підготовки. Тому, до дитячого аніматора ставляться ряд вимог, що він має робити:

- враховувати фізіологічні потреби дітей різного віку,
- визначати психологічні особливості дітей різного рівня розвитку,
- створювати такі умови, щоб кожна дитина була зацікавлена,
- давати змогу дитині виявити і реалізувати себе як особистість.

На відміну від дорослих, дітям необхідно постійно знаходитись в русі, піддаватись новим емоціям, пізнанню нових граней діяльності. Тому аніматори поряд з організацією занять по малюванню, ліпленню з пластиліну, співу, пропонують займатись різними рухливими іграми, нерідко разом із батьками.

Медики постійно повторюють, що під впливом рухів у дітей, проте як і в дорослих, поліпшується функція серцево-судинної і дихальної системи, зміцнюється опорно-руховий апарат, регулюється діяльність нервової системи і низка інших фізіологічних процесів. Використання основних рухів (біг, стрибки, ходьба й ін.) поглиблює дихання, поліпшує вентиляцію легень. Однак усе це повинно робитися в дозуванні, доступному дітям і відповідно до їх вікових можливостей. При правильній організації фізичних вправ і ігор у дітей підвищується розумова і фізична працездатність, без яких надалі важко буде займатися спортом [3].

За час перебування дітей у готельно-ресторанному комплексі необхідно навчати їх різним видам рухів з поступовим нарощуванням складності та вимог до їх виконання. Важливу роль при цьому відіграє початкова підготовка дітей та досягнутий рівень рухомих умінь. Загалом аніматор повинен орієнтуватись на середній рівень вікової групи. Так, наприклад, якщо діти здійснюють стрибки у довжину, то можна далі збільшити перешкоди або ввести додаткові завдання (плеснути в польоті у долоні). Це дасть можливість зберегти в дітей інтерес до різних рухів, прагнути покращити результати, не зупинитись на досягнутому. Нові рухи доцільно пропонувати, якщо гарно засвоєні вже попередні, простіші. Наприклад, після засвоєння підскоків на місці можна перейти до стрибків із просуванням уперед; після оволодіння метанням у нерухому ціль, було б добре запропонувати дітям потрапити в мішень, яка рухається [2].

Важливе завдання дитячого аніматора, що працює у міні-клубах, знати основну техніку різних рухів, вміти показати їх з максимальним урахуванням вікових особливостей дітей, підібрати відповідні ігри для удосконалювання рухів різних вікових груп.

Висновки. Отже, на сьогодні для успішного розвитку закладів готельно-ресторанного господарства, які спеціалізуються на обслуговуванні сімей з дітьми та дитячих груп, важливу роль відіграє організація дозвілля і відпочинку. Чим більш якісний та різноманітний спектр анімаційних послуг надається спеціально навченим персоналом, тим більше можливостей у закладу завоювати довіру у відвідувачів, особливо у дітей, та конкурентні переваги на ринку послуг сфери гостинності.

Література:

1. ДСТУ 4268:2003 Національний стандарт України „Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги” (tour.pp.net.ua/_fr/0/10749232.doc).
2. Байлик С.І., Кравець О.М. Організація анімаційних послуг в туризмі: Навч. посібник. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 197с.
3. Гаранин Н.И., Булыгина И.Н. Менеджмент туристской и гостиничной анимации: Учеб. пособие. – М.: Советский спорт, 2004. – 128 с.
4. Петрова И.В. Состояние и перспективы подготовки специалистов досуговой сферы в зарубежных странах (http://www.knukim.edu.ua/conferences_2004_proceedings_petrova.htm).

Zaitseva M. N.

Candidate of Economic Sciences, senior lecturer
Kharkiv State Academy of Culture, Ukraine

INFORMATION LOGISTICS IN THE MANAGEMENT OF TOURIST ENTERPRISE

Зайцева М. Н.

к.э.н., ст. преподаватель

Харьковская государственная академия культуры, Украина

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА В УПРАВЛЕНИИ ТУРИСТИЧЕСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

The article deals with the application of information logistics in management of tourism enterprises is disclosed the concept of information logistics in tourism, its goals and objectives, the basic sources of information and information mechanisms of influence on the formation of tourist flows.

Keywords: *logistics, tourism product, information logistics, lockjaw, management of tourist enterprise*

В статье рассмотрено применение информационной логистики в управлении туристическим предприятием. Раскрыто понятие информационной логистики в туризме, ее цели и задачи, рассмотрены основные источники информации и информационные механизмы влияния на формирование туристических потоков.

Ключевые слова: *логистика, туристический продукт, информационная логистика, трюизм, управление туристическим предприятием*

Информационная составляющая для туристического предприятия является одним из основных элементов полного, своевременного и достоверного информирования о туристических продуктах, стране, туристических объектах и ресурсах. Также

информационное обеспечение позволяет определить роль и место предприятия на рынке туризма, предоставляет возможности разработки и реализации современных механизмов регулирования информационного обеспечения туристической деятельности.

Управление туристическим предприятием, особенно в условиях жестокой конкуренции на рынке туризма, достаточно сложный и многогранный процесс, который требует разработки организационно-экономического механизма и структурирования с целью оптимизации всех потоковых процессов, что непосредственно оказывает значительное влияние на общий финансовый эффект функционирования компании в целом.

Низкое качество туристического продукта, неэффективность межрегиональных информационных связей между туристическими предприятиями, низкий уровень бизнес-коммуникаций между ними указывают на отсутствие четкого взаимодействия элементов системы управления. Информационные связи между логистическими объектами в процессе управления туристическим предприятием часто устанавливаются случайно, что соответственно приводит к необходимости внедрения новых подходов в выявлении и использовании резервов эффективности в условиях их логистизации информационных потоков на рынке [1, с. 84].

В туристской сфере под логистикой понимается: организация движения туристских потоков на основе грамотного управления материальными и информационными потоками; рациональная организация разработки нового продукта и его распределения. Логистика охватывает все этапы разработки туристского продукта, вплоть до его непосредственного потребления. Процесс выработки туристического продукта, предоставления услуг и формирования их привлекательного имиджа сопровождается разнообразной информацией, от достоверности, достаточности и своевременности которой в значительной степени зависит прибыльность туристического предприятия. Поэтому информационная логистика играет основную роль в туристической индустрии. Использование логистики в управлении деятельностью - современный подход туристических предприятий к стратегическому управлению [2, с. 11].

Проблемы развития логистики в туризме исследовались в трудах таких ученых и практиков, как: А.М. Гаврилюк, Н.В. Задорожная, О.Я. Кобилуох, Г.И. Михайличенко, О.В. Музиченко-Козловська, М.М. Скопень, И.Г. Смирнов [1-8], в которых рассмотрена система управления продуктами и информационными потоками туристических предприятий, изучен комплексный подход относительно логистики гостиничных услуг, как составной логистики туризма, исследовано развитие логистики туризма в Украине, изучен понятийный аппарат информационной логистики в туризме. Однако исследований относительно применения информационной логистики в управлении туристическим предприятием недостаточно. Изучение экономической литературы о проблемах управления информационными потоками, а также обзор отечественного и зарубежного опыта в данной сфере позволили сформировать основные направления совершенствования действующих систем управления в туристических предприятиях в соответствии с требованиями современной экономики.

Информационная логистика в туризме - это система управления туристическими информационными потоками, которые сопровождают создание туристического продукта или предоставление туристических услуг ради повышения туристической привлекательности территории и увеличения количества туристов на ней.

1. Целью информационной логистики туризма является исследование, оптимизация, проверка правильности, хранения и устремления информации, а также презентация туристического продукта или услуг, улучшения их качества.

2. Основное задание информационной логистики в туризме заключается в доставке информации к системе управления предприятием и от нее [3].

Сущность информационной логистики в туризме заключается в организации потоков данных, которые сопровождают продуктовый поток, и являются существенным звеном, которое связывает снабжение, производство и сбыт. Информационная логистика оперирует

комплексом экономической информации в горизонтальном и вертикальном направлениях, с внутренней и внешней координацией, и нуждается соответствующей инфраструктуры.

Информационная логистика в туризме охватывает рассмотрение логистических информационных систем в туризме, информационных технологий как составляющих логистически-маркетинговой политики в туризме, логистических проблем внедрения информационных технологий в практику украинского туризма [4, с. 8].

Следует отметить, что основным источником информации о дестинациях, как объекты туристического интереса, туристические предприятия (туроператоры и турагенты), маршруты путешествий, экскурсии и туристические ресурсы есть Internet, который является неотъемлемой составляющей информационного обеспечения процессов формирования туристских потоков [5, с. 17]. Около 90% потребителей покупают туристические услуги через интернет, используя при этом электронную почту, IP-телефония, Skype и т.п, из них около 45% туристов в большинстве случаев изучают информацию о местах дестинаций на сайтах туристических предприятий и центров, а 22 % делают это всегда. Вместе с тем, информация из сети Internet нуждается всесторонней проверки на достоверность и своевременность, хотя за доступностью, масштабностью и скоростью получения она является пока что уникальной. Все туристические предприятия в своей деятельности используют электронную почту и Web-браузеры, которые дают возможность пользоваться и обмениваться информацией из сети Internet [6, с. 146].

Исследование информатизации процесса управления в туристических предприятиях показало, что в настоящее время используются три основных информационных механизма влияния на формирование туристских потоков: это реклама (компании существуют и стремятся получить прибыль за счет привлечения и перепродажи рекламы), электронная торговля (интернет-магазины и банки осуществляют сделки в интернете, делится на два класса: товары и услуги предназначены для конечного потребителя и межкорпоративные бизнес-процессы), создание и поддержка сайтов (интернет-инструментария для первых двух механизмов - осуществляют компании-провайдеры), которые дают возможность охватить почти всю целевую аудиторию, то есть потенциальных и реальных туристов. [7, с. 22]. Таким образом, интернет предоставляет огромный выбор, экономит время (бронирование осуществляется мгновенно) и деньги (стоит дешевле, чем у турагента). Здесь нет очередей и ажиотажа, делать покупку достаточно комфортно (не выходя из дома, общение с сетью проще и удобнее, чем с некоторыми работниками турфирм). Но, в то же время, есть причины, сдерживающие желание осуществлять электронные покупки, - это отсутствие правовых гарантий, кредитной карты или боязнь сообщить ее номер, нежелание сообщать сведения личного характера и т. д. И все-таки, плюсы от использования интернета значительно перевешивают, а значит, процесс освоения его многими путешествующими идет очень активно. При этом, меняются технологии работы, функции участников туристического рынка, да и сама его структура в цепочке «потребитель - турагент - туроператор - поставщик услуг», при этом, со временем могут исчезнуть или видоизмениться отдельные звенья (турагент, туроператор). Туристический бизнес в сети развивается стремительными темпами. Туризм стал одним из секторов мировой экономики, где Интернет-технологии приносят большую прибыль. [8, с. 135].

Таким образом, внедрение логистических концепций в сферу туризма может иметь место при условии решения следующих взаимосвязанных проблем: разработки и формирования логистических систем для предприятий разных типов с учетом специфики отрасли и продукта реализации, разработки и внедрения различных систем, форм и каналов сбыта туристического продукта, разработки соответствующей информационной инфраструктуры. Украина имеет значительный туристический потенциал и это предопределяет значительные перспективы для развития туристического бизнеса. Эффективное внедрение новейших методов логистики и достаточное обеспечение финансовыми ресурсами даст возможность оптимально реализовать этот потенциал. Используя логистические принципы в сфере туризма, предприятия имеют возможность

усовершенствовать систему управления, увеличить свою прибыльность и уменьшить расходы за счет повышения уровня логистической координации всех операций из обслуживания туристов.

Литература:

1. Гаврилюк А.М. Інформаційна складова туристичної індустрії як чинник демократизації українського суспільства / А.М. Гаврилюк // Економіка і держава. – 2009. – №8. – С. 84-86.
2. Смирнов І.Г. Логістика: просторово-територіальний вимір: монографія / І.Г. Смирнов. – К.: Обрії, 2004. – 198 с.
3. Музиченко-Козловська О.В. Інформаційна логістика в туризмі: сутність поняття, мета і завдання / О.В. Музиченко-Козловська / Логістика. – 2014.– №811 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29397/1/038_247_252.pdf
4. Михайліченко Г.І. Інформаційна та збутова логістика в туризмі: дис... канд. екон. наук: 08.06.02. – К.: Київський торговельно-економічний університет, 2001.– 18с.4.
5. Иванов В.В. Логистические аспекты управления ресурсопотоками гостиничного предприятия / В.В. Иванов // Индустрия гостеприимства. – 2005. – № 9, 10. – С. 17-21.
6. Задорожна Н.В. Розвиток логістики туризму в Україні / Н.В. Задорожна, О.Я. Кобилюх // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: тези доповідей ІХ Міжнародної наук.- практ. конф. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 146-147.
7. Скопень М.М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі: [навч. посіб.] / М.М. Скопень – К.: КОНДОР, 2005. – 302 с.
8. Рожкова, Н.В. Логистическое управление в туристском бизнесе // Российское предпринимательство, Москва: Изд-во «Креативная экономика», №3, 2007. – С.134-137.

Lutay A.P.

Ph.D., Associate Professor,

*The Donetsk national university of economics and trade named
after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk, Ukraine*

INFORMATION SYSTEM IN HOTEL BUSINESS

Лутай А.П.

к.е.н, доцент

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

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

In the article the analysis of management informations is given by hotels in Ukraine, showing large prospects in this direction, because at the Ukrainian market there are more than ten modern systems of high quality for automation of management, originally worked out by the Ukrainian companies.

Key words: *the information technology, the automated control systems, hotel-restaurant business.*

У статті надано аналіз інформаційних систем управління готелями в Україні, що показує великі перспективи в цьому напрямку, тому що на українському ринку є більш десяти сучасних систем високої якості для автоматизації управління, розроблених українськими компаніями.

Ключові слова: *інформаційні системи управління, готельно-ресторанний бізнес.*

Сьогодні будь-який готельний комплекс має справу з потоками різної інформації, які погребують швидкої і оперативної обробки. Кількість інформації залежить в основному від розміру готельного комплексу - чим більший готельний комплекс, тим більший обсяг і рівень складності оброблюваної інформації. Величезну допомогу тут надають сучасні комп'ютерні інформаційні технології. Професійно розроблена комп'ютерна інформаційна система істотно полегшує роботу бухгалтерії, керівників та інших працівників, дозволяє вести оперативний облік в готельному комплексі швидко і точно, надає широкі можливості для аналізу, автоматизувавши облікові операції, позбавляє від величезної кількості зайвого паперу, дозволяє уникнути безліч людських помилок, що приводять до фактичної втрати контролю над фінансовим станом готельного комплексу, не дозволяючи керівникам приймати своєчасні та правильні рішення, а також до порушення термінів здачі бухгалтерської звітності та порушення правил ведення обліку, що в свою чергу приводить до втрат від податкових санкцій.

Інформатизація в області управління господарською діяльністю готельного комплексу здійснюється з метою підвищення продуктивності праці працівників за рахунок зниження вартості готельних послуг, а також підвищення кваліфікації і професійних знань фахівців.

Інформаційні технології (ІТ) - це системно організована для вирішення завдань управління сукупність методів і засобів реалізації операцій збирання, реєстрації, передачі, накопичення, пошуку, обробки і захисту інформації на базі застосування розвинутого програмного забезпечення, використання засобів обчислювальної техніки і зв'язку, а також способів, за допомогою яких інформація надається тим, хто її потребує.

Вплив інформаційних технологій на управління готельним бізнесом величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера окремо, так і готелю в цілому. Інформаційні технології прямо впливають на конкурентоздатність на сьогоднішньому ринку. Використання комп'ютерних мереж, Інтернету та інтернет-технологій, програмних продуктів наскрізної автоматизації всіх бізнес-процесів готелю сьогодні не просто питання лідерства і створення конкурентних переваг, але і виживання на ринку в найближчому майбутньому.

Інформаційні системи можуть стати потужними інструментами для створення більш конкурентоздатних і ефективних готельних комплексів. Інформаційні технології можуть використовуватися, щоб перепроєктувати організацію, трансформувати її структуру, область дії, засоби сполучення і механізми управління роботою, трудовими процесами, наданням послуг.

Питання аналізу інформаційних технологій та автоматизованих систем управління готелями та ресторанами розглядалися в роботах Агафонової Л., Байлик С.І., Браймер Р.А., Нечаюк Л.І., Скопеня М.М., Роглева Х.Й., Джона Р. Уокера, Папирян Г.А., Федосової К.С.

Метою статті є аналіз стану впровадження автоматизованих систем управління в готельний бізнес України. Розглянуто та проаналізовано основні системи автоматизації, що є на українському ринку. Наведено конкретні дані про функціональні особливості різних систем і про вартість їх впровадження на конкретних підприємствах сфери гостинності.

За рівнем розвитку готельної мережі Україна значно відстає від середніх по Європі показників, хоча трохи перевищує усереднені показники для СНД. Незважаючи на певні зрушення, діюча мережа готельного господарства ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів.

У світі налічується понад 300 тис. готелів, загальна кількість номерів у яких перевищує 12 млн. Найбільшим номерним фондом володіє Європа (близько 5 млн.), далі йдуть США (4,5 млн.) і Східна Азія (1,5 млн.). Показник забезпеченості готелями визначається нормативним показником - 10 готельних місць на 1000 жителів. В Україні такий показник становить у середньому 2,3; по Києву - 6 (для порівняння: у Москві - 9,3; в Санкт-Петербурзі - 6,4; у Відні - 25,6; в Парижі - 38,4).

Готельний бізнес забезпечує досить швидке повернення вкладених коштів, в Україні він розвивається недостатньо швидкими темпами.

В Україні найбільша кількість підприємств готельного господарства розташовано в м. Києві (8,8% від загальної кількості), Дніпропетровської (8,6%), Одеської (6,4%) областях, що пов'язано з високим рівнем їх промислового розвитку, з наявністю центрів туристичних потоків або курортній місцевості. Більше двох третин (68,4%) усієї кількості підприємств готельного господарства - це підприємства приватної форми власності, невеликі готелі, що мають чисельність працюючих до 50 осіб. 16,8% підприємств готельного господарства перебувають у комунальній власності; 14,8% - у державній.

Як і в інших сегментах ринку нерухомості, в готельному секторі відзначається перенесення строків відкриття готельних об'єктів, які знаходяться на фінальних стадіях будівництва, на більш пізні терміни. У середньому по ринку нові об'єкти з'являються із запізненням на 1-2 роки.

Одним з основних напрямків розвитку готельного бізнесу в Україні слід вважати широке впровадження інформаційних комп'ютерних технологій управління та сучасних

систем бронювання на основі вивчення та застосування досвіду розвинених країн у цій області [2,3].

На ринку СНД сьогодні є більше десятка систем автоматизації управління готелями. Вартість одного проекту оцінюється іноді в десятки тисяч доларів. У результаті готель при використанні систем автоматизації управління перетворюється на кероване підприємство, здатне гнучкого реагування на зміни в ринковій ситуації, що робить вкладення коштів в технології цілком окупаються. На жаль, у багатьох холдингах і групах компаній в Україні поширена тільки «часткова» автоматизація. Однак, якщо мова йде про комплексну автоматизацію мережі готелів, то тут не обійтися без інтегрованої системи управління бізнесом на базі сучасної системи управління ресурсами підприємства.

Тільки цілком інтегроване рішення на базі системи управління ресурсами дозволяє аналізувати діяльність підприємства в будь-яких розрізах, а не задовольнятися підсумовує показниками, отриманими з розрізаних систем. Нижче наведено короткий огляд сучасних автоматизованих систем управління готелями, які використовуються в Україні.

Компанія «Студія ПЛЮС» є провідним українським розробником систем автоматизації готелів, ресторанів, фітнес-центрів, медичних центрів, підприємств торгівлі. Центральний офіс знаходиться в Одесі, комерційний центр в Києві. Загальна кількість автоматизованих об'єктів перевищила 1500.

Система B52 ® Готель дозволяє ефективно управляти об'єктом будь-якого розміру, від невеликого готелю до великих розподілених готельних комплексів. Номерний фонд, ресторани і бари, спортивний центр, більярдні зали - все підлягає оперативному управлінню. Гнучкість і оперативність управління за допомогою програмного комплексу B52 ® Готель дозволяє максимально швидко і чітко приймати маркетингові рішення, підвищити рівень обслуговування гостей, знизити витрати і підвищити фінансові показники підприємства.

Формат підприємств: готелі, готельні комплекси, санаторні комплекси, пансіонати, будинки відпочинку. Система B52 ® Готель має модульну структуру. Для кожного користувача призначається список доступних екранних форм і встановлюється функціональний набір.

Вперше в Україні автоматизована система управління готелем Fidelio була встановлена в готелі "Русь", яка входила до системи Інтурист СРСР. ЗАТ "Ейч Ар Ес" (HRS) - Системи для готелів та ресторанів-є офіційним дистриб'ютором компанії Micros-Fidelio, яка є провідною в світі серед розробників програмного забезпечення для індустрії гостинності. HRS пропонує широку гаму технічних рішень на базі сучасних технологій побудови інформаційних систем: клієнт-сервер, файл-сервер, Oracle, Windows, DOS, Novell, Internet.

Компанією «Micros-Fidelio» розроблені системи управління готельними комплексами, які є корпоративним стандартом для 70 найбільших міжнародних мереж, які охоплюють 8500 готелів у 107 країнах. ЗАТ "Ейч Ар Ес" (HRS) має представництво в Києві. Системи Micros-Fidelio встановлені київських готелях «Русь», «Либідь», «Редіссон САС Київ», «Ландхауз», «Національний», «Опера», «Поділ Плаза», «Рів'єра», «Славутич», в одеських готелях «Одеса» і «Лондонська».

Fidelio V8 - це система автоматизованого управління готелем, яка здатна вирішувати завдання продажів, бронювання, прийому та розміщення гостей, організації конференцій і банкетів, надання повних даних для фінансового контролю й обліку діяльності підприємства. Fidelio Front Office (FO) - це найбільш популярна в світі система автоматизації служби бронювання, прийому та розміщення. Всього в Росії і країнах СНД з такою системою працюють понад 100 готелів.

Компанія "ШТРИХ-М" - це російська компанія, основними напрямками діяльності якої є розробка, виробництво і продаж торгового устаткування. У Києві перебуває українська філія цієї компанії.

Програма автоматизації готелів "ШТРИХ-М: Готель" - це масштабований інструмент для управління як маленькими і середніми готелями, так і великими готельними комплексами з розвинутою структурою додаткових послуг. Програма "ШТРИХ-М: Готель"

дозволяє вести оперативний облік і контроль використання номерного фонду та додаткових послуг, отримувати дані про історію бронювання номерів та про стан взаєморозрахунків з клієнтами. Програма є інструментом для контролю та аудиту грошових операцій і дій персоналу готелів з метою запобігання можливих зловживань.

UCS Shelter - це система управління готелями, яка встановлена більш ніж в 30 готелях України. "Ukrainian Computer Laboratory" UCL-регіональний представник в Україну російської фірми Reksoft, яка розробила програмний продукт Едельвейс / Medallion автоматизації готелів. Едельвейс - це система управління готелем (Property Management System, PMS), яка дозволяє не тільки проводити бронювання номера, спростити процедуру оформлення гостя з урахуванням його переваг, але і планувати завантаження готелю, вести статистику, надавати дані для бухгалтерської та управлінської звітності.

Фірма «Інтеротель» - це науково-виробниче підприємство, що спеціалізується в області розробки і впровадження комплексних систем автоматизації готелів. Комплексні системи, запропоновані фірмою, встановлені і успішно функціонують більш ніж у сорока готелях Москви, Московської області, а також у Санкт-Петербурзі, Києві, та інших містах.

Фірма «Інтеротель» є представником іспанської фірми "Tesa" - світового лідера у виробництві електронних систем обмеження і контролю доступу для готелів.

Провідний постачальник інформаційних технологій для готельної індустрії Росії і країн СНД - це «Лібра Інтернейшнл», яка є офіційним партнером і дистриб'ютором корпорації Hotel Information Systems - найбільшого світового розробника автоматизації для міжнародної індустрії гостинності з досвідом установки більше 4000 систем в 83 країнах світу. Libra International працює на ринках країн СНД, головний офіс знаходиться у Москві.

Запропоновані рішення ґрунтуються на системах сімейства epitome Solutions і Core і включають системи управління для готелів, системи корпоративного управління, електронної комерції та бізнесу-аналітики. Libra Hospitality надає також сервіс провайдинг системи Caуon в міжнародних каналах продажу.

В Україні автоматизовані системи управління встановлені фахівцями фірми Libra Hospitality в ряді готелів, у тому числі «Аркадія Плаза» Одеса, «Дніпро» Київ, «Senator Apartments» Київ, «Парк Готель» Дніпропетровськ, «Прем'єр-палас» Київ, «Rixos Prikarpatye» Трускавець, «Водоспад» Яремча, «Чічіков Готель» Харків, санаторно-курортний комплекс «Форос» Крим, курортний готель «Heliopark Сосновий Гай» Ялта і у ряді інших.

Hotel - це програмний комплекс, який просувається компанією «Інтурсофт» і може ефективно використовуватися в готелі будь-якого типу. В основі комплексу - програмне забезпечення, що використовується більш ніж в 200 готелях різних країн Середземномор'я. Комплекс адаптований до умов країн СНД і поєднує в собі основні риси західного готельного менеджменту і специфіку пост-радянської системи управління та організації роботи.

Одним з рішень на сучасному ринку, яке реалізує концепцію автоматизації холдингу або мережі готелів, є система Korston Hospitality, яка розроблена компанією «АВК - софт». В якості платформи обрано ERP-система Microsoft © Dynamics NAV, що має багатий функціонал для управління підприємством.

Система забезпечує засоби комунікації та доповнена галузевими модулями (PMS, F & B), що дозволяє забезпечити потреби готельного бізнесу як для окремо взятих готелів, так і для мереж. На території України розповсюдженням і впровадженням даного рішення займається компанія «Атлас».

Наведені дані показують, що в галузі впровадження інформаційних технологій і автоматизації управління готелями Україна відстає від провідних розвинених країн світу.

У той же час є великі перспективи розвитку в цьому напрямку, тому що на українському ринку є понад десять високоякісних сучасних систем автоматизації управління готелями, причому деякі з них - це не адаптація зарубіжних систем, а оригінальні розробки українських компаній і тому найбільш пристосовані до умов України. Впровадження таких систем істотно підвищить конкурентоспроможність українських готелів.

Література:

1. Lutay A.P. Modern systems of automation of management in hotel business of Ukraine // Economics, management, law: problems and prospects: Collection of scientific articles. Vol. 2. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015. P. 244-247.
2. Оліфіров О.В. Інформаційні технології у готельному і ресторанному бізнесі: навч. посіб. для студ. спец. 6.140101 ден. та заоч. форм навчання // О.В. Оліфіров, А. П. Лугай. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 235 с.
3. Агафонова Л. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: Київський ун-т туризму, економіки і права // Л. Агафонова, О. Агафонова. – К.: Знання України, 2002. – 351 с.
4. Скопень М.М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі // М.М. Скопень. – К.: Кондор, 2005.
5. Федосова К.С. Сучасні інформаційні технології у готельному і ресторанному бізнесі / К.С. Федосова, Л.М. Тележенко. – Одеса, видавництво ТЕС, 2010. – 264 с.

Niecheva N.V.

Lecturer, Department of Economics and tourism management
Odessa State Economic University, Ukraine

MOTIVATION AS A FACTOR OF EFFICIENCY USE OF LABOUR POTENTIAL ENTERPRISES OF SANATORIUM-RESORT COMPLEX

Нсчева Н.В.

викладач кафедри економіки та управління туризмом
Одеський національний економічний університет, Україна

МОТИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

The article examines and analyzes theories of motivation, approaches for improving the efficiency of use of labour potential of enterprises of sanatorium-resort complex, the use of modern motivational mechanisms of labour, the ways for further improvement and implementation in practice of enterprises of a sanatorium complex.

Key words: motivation, personnel, enterprises, sanatorium-resort complex.

У статті розглянуті та проаналізовані теорії мотивації персоналу, підходи до підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємств санаторно-курортного комплексу, застосування сучасних мотиваційних механізмів праці, шляхи подальшого удосконалення та впровадження у практику підприємств санаторно-курортного комплексу.

Ключові слова: мотивація, персонал, підприємства, санаторно-курортний комплекс.

Трудова мотивація є однією з найбільш актуальних проблем, що мають місце у процесі трансформації економіки та формування нового якісного стану зайнятості, притаманного ринковим відносинам. Однак трудова мотивація виробляється лише за наявності цілої низки сприятливих обставин, особливо тих, що впливають на соціальне самопочуття персоналу. Сьогодні дуже важливо зрозуміти мотиваційні механізми поведінки персоналу підприємств санаторно-курортного комплексу та особливості їх ставлення до праці.

В сучасний період не вистачає цілісного дослідження названої проблеми на підставі вивчення думки як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зведення воєдино окремих положень по темі. Ситуація, яка склалася у сучасному періоді, вимагає розроблення науково обгрунтованого бачення щодо дальшого розвитку трудового потенціалу, яке може бути покладено в основу практичних дій, спрямованих на кардинальне поліпшення стану справ у цій сфері.

Відмінна риса підприємств санаторно-курортного комплексу – виробництво не матеріальної продукції, а послуг, основним критерієм оцінки яких є якість. Так, якість обслуговування і рівень сервісу є сьогодні чи не єдиним фактором диференціації санаторіїв. Перемога в конкурентній боротьбі серед рекреаційних підприємств визначальною мірою став залежати саме від рівня сервісу. Це підтверджується наявністю прямої залежності між наданням якісного обслуговування і величиною прибутку на вкладений капітал, що відзначається експертами у цій галузі.

У рекреаційній сфері особливе значення надається людському фактору. Це пов'язано з тим, що в процесі надання послуг відбувається багатоетапне взаємодія клієнта зі службовцями. Якість обслуговування при цьому багато в чому визначається ступенем відповідності дій службовця встановленим стандартам. А це, в свою чергу, залежить від здатності і бажання (мотивації) працівника слідувати цим стандартам. В даному контексті мотивацію персоналу можна визначити як спонукання службовців до більш точного слідування стандартам у процесі роботи. При цьому високий рівень мотивації персоналу до якісної роботи у сфері гостинності не просто бажаний, а необхідний, так як саме існування підприємства ставиться в пряму залежність від якості праці його службовців.

В умовах сучасної економіки проблематика мотивації праці з кожним днем відіграє все більш важливу роль, як для окремого підприємства, так і цілих секторів економіки. У свою чергу система мотивації трансформується у все більш складний біосоціальний механізм. Потрібно враховувати аспекти впливу на активність працівників, від чого залежить їх ефективність і чіткість управління персоналу організації в цілому [1, с. 109].

Для розвитку трудового потенціалу підприємств санаторно-курортного комплексу треба розробити практичні дії, серед яких, основними мають бути: створення належних умов для розширеного відтворення трудового потенціалу, особливо професійно-інтелектуального розвитку; створення можливостей для продуктивного його використання через відповідне економічне підґрунтя, впровадження системи стимулів до праці, забезпечення умов праці, а також реалізація соціальних гарантій персоналу, що створить передумови для поліпшення всіх параметрів формування трудового потенціалу.

Сьогодні якраз розширеному відтворенню трудового потенціалу відводиться роль основного фактору стабільного економічного зростання. Відповідно до цього на передній план виходить проблема формування мотиваційних механізмів підвищення ефективності використання трудового потенціалу [3, с 76].

Вивчення проблеми мотивації трудової діяльності має як теоретичне, так і пряме практичне значення. Від того, як розуміє той чи інший працівник свою трудову діяльність і якими мотивами він керується, залежить його ставлення до роботи. Вивчення внутрішніх механізмів мотивації у підприємствах санаторно-курортного комплексу виступає основою для створення ефективної праці для тих, хто дійсно прагне реалізувати свої здібності та можливості, хто щіро зацікавлений своєю працею і результатами діяльності санаторія.

Завдання мотивації полягає в приведенні в дію можливостей працівника, пов'язаних з його майстерністю, освітою та фаховою підготовкою, розвитком трудового потенціалу, прагненням до самореалізації.

Різноманітні теорії психологічного й організаційно-економічного напрямку у вивченні мотивації можна розділити на дві групи:

- змістовні теорії мотивації, що засновуються на ідентифікації внутрішніх спонукувань особистості (потреб), що змушують людей діяти так, а не інакше (теорії А. Маслоу, Ф. Герцберга й ін.);
- процесуальні теорії мотивації - це більш сучасні теорії, що базуються в першу чергу на визначенні того, як поведуться люди з урахуванням виховання і пізнання (теорія чекання, теорія справедливості і модель мотивації Портеру - Лоулера). [2, с.61].

Нині у практиці управління застосовуються різноманітні теорії мотивації, які дають уявлення про основні принципи мотивації праці і свідчать про зростання ролі мотивації у підвищенні ефективності використання трудового потенціалу. Сутність теорій мотивації полягає у тому, що людина, усвідомлюючи завдання, що ставляться перед нею, і знаючи ту винагороду, яку вона може одержати за їх вирішення, зіставляє це зі своїми потребами, можливостями і здійснює певну діяльність.

Переважає спрямованість діяльності індивіда на задоволення конкретних потреб визначаються типом мотивації. Таких типів може бути багато залежно від мети дослідження. Найпоширенішими є наступні три типи мотивації:

- 1 тип – працівники, орієнтовані переважно на змістовність і суспільну значимість праці;
- 2 тип – працівники, переважно орієнтовані на оплату праці й інші нетрудові цінності;
- 3 тип – працівники, у яких значимість різних цінностей збалансована.

По статистиці, на сьогодні основна маса працівників в Україні (не менш 80%) належить до другого типу мотивації. [3, с.78]

На ефективність мотивації сприяє заохочення та стягнення. Вміння керівника користуватися заохоченнями та стягненнями завжди розглядалося як основний мотиваційний момент поведінки підлеглих. Ще академік І. П. Павлов звернув увагу на те, що під впливом багатьох факторів, і особливо, доброго слова, у людині створюється добрий настрій, а це, у свою чергу, стимулює організм, зменшує втоми та підвищує працездатність. Техніка заохочень полягає в наступному. Якщо ми заохочуємо працівника, то повинні уникати невизначених похвал. Похвала повинна конкретно вказувати на роботу, або її частину, яка заслуговує відзначення. Будь-яке заохочення діє тим результативніше, чим коротший розрив у часі між вчинком і винесеним заохоченням.

На трудову мотивацію впливають різноманітні стимули: система економічних нормативів і пільг, рівень заробітної плати і справедливість розподілу прибутків, умови праці, стосунки у колективі, кар'єрне зростання, можливість творчого підходу, цікава робота, постійний ризик, внутрішня культура, тощо.

В основу створення ефективного механізму стимулювання та мотивації трудового потенціалу має бути покладено аналіз особистісних, колективних та суспільних проблем.

Однак не лише методам матеріального стимулювання відводиться головна роль у формуванні механізмів ефективного використання трудового потенціалу. Підвищення значення трудових і статусних мотивів певним чином знижує значимість матеріальних стимулів. Але матеріальні стимули, при цьому, залишаються важливою складовою, яка підвищує трудову активність та надає можливість ефективно використовувати трудовий потенціал персоналу.

У мотивації трудового потенціалу відбуваються трансформаційні процеси, рисами якого являються:

- зміни у змісті праці; зміни у структурі та якості сукупної робочої сили; зміни у матеріальному стані найманих працівників; вичерпання резервів ефективності праці за рахунок фізичних можливостей людини.

Структурні елементи мотиваційного механізму підвищення ефективності використання трудового потенціалу мають стати безпосередніми складовими державної політики, спрямованої на:

- запровадження стимулів до індивідуальних інвестицій у людський капітал;
- забезпечення професійної підготовки та підвищення якості робочої сили у відповідності до структурних змін;
- забезпечення з використанням мережі державних вищих освітніх закладів підвищення кваліфікації керівних кадрів;
- недопущення зниження освітнього рівня населення України тощо[3, с.79].

У статті були розглянуті та проаналізовані типи та теорії мотивації персоналу. Для розвитку трудового потенціалу підприємств санаторно-курортного комплексу були розроблені практичні дії. Розглянуті сучасні мотиваційні механізми підвищення ефективності використання трудового потенціалу засвідчують зростання їх ролі у забезпеченні сталого економічного зростання, необхідність їх подальшого удосконалення та впровадження у практику підприємств санаторно-курортного комплексу на основі використання передового досвіду розвинутих держав та з урахуванням особливостей національної економіки.

Література:

1. Гриньова В.М. Проблемы мотивации персонала предприятия/ В.М. Гриньова, И.А. Грузина. Харьков: ВД«ИНЖЕК», 2007. — 184 с.
2. Ойнер К. Ф., Жданович Э. Ф. Оплата труда и материальное стимулирование. - М.: Машиностроение, 2001. - с.61.
3. Гольда А.В. Роль мотивації у підвищенні ефективності використання трудового потенціалу./ Збірник наукових праць «Формування ринкових відносин в Україні» - К., 2004. – с. 76-79.

13. MANAGEMENT

Georgiev H.G.

PhD student,

University of economics, Varna, Bulgaria

SOME CHALLENGES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN PUBLIC ADMINISTRATION OF BULGARIA

Георгиев Х.Г.

докторант,

Икономически университет, Варна, България

НЯКОИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД УПРАВЛЕНИЕТО НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В ПУБЛИЧНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ

The article analyzes some of the many challenges of human resource management of Bulgarian public administration. The lack of an overall concept for planning, recruitment and equal opportunities for career development are the main subject of interest in the article.

Keywords: *Bulgarian public administration, human resources, challenges, career development, administration*

В статията се анализират някои от множеството предизвикателства, пред които е изправена българската публична администрация от гледна точка на управлението на човешките ресурси в нея. Липсата на цялостна концепция за планиране, подбор и равни възможности за кариерно развитие са основния обект на интерес в статията.

Ключови думи: *българска публична администрация, човешки ресурси, предизвикателства, кариерно развитие, администрация*

Несъмнено предизвикателствата пред публичната администрация и по – конкретно дейностите по управлението на човешките ресурси в нея са много. Влошаващите се демографски показатели, стабилната тенденция на изтичане на квалифицирани и качествени кадри от страната, немотивираността на младите хора, конкуренцията от частния сектор, интереса към друг тип професии и работа през годините все по – осезаемо оказва влияние върху незаинтересоваността и непривлекателността за работа в публичната администрация. Проблемите и предизвикателствата пред публичната администрация обаче не се коренят само във външните въздействия и фактори върху нея. Администрацията може да се опише като голям и тромав механизъм, който страда от хронична липса на интерес от страна на политическия елит и законодателите в годините назад. Това обуславя и редицата неуредени или остарели механизми за управление на човешките ресурси в администрацията, които през последните две десетилетия поставят в незавидна ситуация тази жизненоважна за нормалното функциониране на всяка страна система.

Целта на тази статия е да анализира някой от тях и по – конкретно да разгледа някой вътрешни неуредици и липса на политики по отношение на следните функции от управлението на човешките ресурси – планиране, подбор и кариерно развитие в администрацията.

Българската публична администрация продължава да бъде най – големия работодател в България. Към 31 декември 2014 г. в нея работят 140 767 служители на щат (144 832 за 2013 г.)[2]. Въпреки огромния човешки ресурс, който работи в нея, основен и нерешен през годините проблем в администрацията продължава да бъде липсата на цялостна система за планиране на човешките ресурси, както по отношение на необходимата численост, така и по отношение на компетенциите, с които съответните експерти трябва да разполагат [4]. За липсата на не добро планиране в администрацията говорят и цифрите за незаетите щатни бройки и разходваните суми за външни консултанти, които да подпомогнат нейната дейност. Незаетите щатни бройки в структурите на администрацията към 31 декември 2014 г. са 10 032 или 7, 5% от общата численост на администрацията (8, 4% през 2013 г.) и разходвани близо 19 млн. лв. за външни консултанти. Притеснителен е факта, че се увеличава броя на конкурсите за работа в държавната администрация, които са прекратени поради липса на кандидати, отговарящи на поставените минимални изисквания за заемане на длъжността.

Увеличава се и броя на конкурсите, които приключват без класиране, тъй като никой от кандидатите не се е представил успешно. Силно обезпокоително е, че около 15 % от обявените конкурсни процедури приключват поради някоя от посочените причини [4].

В стратегията за развитие на държавната администрация за периода 2014 – 2020 г. отново се повдига въпроса за създаване на по – тясна и адекватна връзка между държавната администрация и българските висши учебни заведения от гледна точка на по – добро планиране и регламентиран прием за специалности, които да подготвят специалисти за администрацията. В България повече от 10 университета подготвят специалисти по специалност „Публична администрация“. Липсват обаче данни колко от завършилите тази специалност започват реално работа в някоя от администрациите в страната.

За непривлекателността на работата в публичната администрация заслуга има установеното в обществото мнение, че голяма част от конкурсите за започване на работа в администрацията често са манипулирани и в полза на предварително определени лица. В тази връзка предстои разглеждане на нов законопроект, който предвижда кандидатите за държавна служба да минават през два етапа на конкурс – централизиран и децентрализиран [3].

Централизираният етап ще бъде организиран по искане на администрациите, в които са конкурсните длъжности и в него ще участват само кандидати, които са допуснати до конкурса от конкурсната комисия.

Института по публична администрация има за задача организирането и провеждането на този етап, кандидатите ще попълват различни професионално разработени инструменти – тестове за оценка на общите компетентности, тестове за установяване на основни общи познания [3].

Предвижда се тестовете да се състоят от отделни модули, като част от тях ще са задължителни за всички, а на други кандидатите ще се явяват допълнително, ако например желаят да кандидатстват за ръководна длъжност. Кандидатите ще имат възможността да се явят на теста в различни градове на страната, при строго спазване на единните правила за конкурса. Резултатите от успешно издържаните тестове ще са валидни за срок от три години от датата на обявяването им, като по този начин ще се създаде база данни от кандидати с доказано ниво на общи компетентности и познания за работа в държавната администрация. За по – голяма прозрачност на конкурсите се предвижда разработването на онлайн платформа, което има за цел да улесни достъпа на желаещите кандидати [3]. Тази промяна в конкурсните процедури е стъпка в правилната посока, която има за цел да увеличи прозрачността и да осигури по – лесен достъп на кандидатите за работа в администрацията. Дали нововъденията ще постигнат този ефект ще покаже единствено времето.

Пред публичната администрация стои и сериозния въпрос как ще отстои на все по-силния натиск и конкуренция за кадри от частния бизнес. За да бъде конкурентоспособна от гледна точка на привлекателност и задържане на качествени и висококвалифицирани кадри тя трябва да предложи добри възможности за кариерно развитие на своите служители, което на сегашния етап е изключително трудно, поради следните причини. На първо място, в администрацията работят лица с различен правен статут: лица на служебно правоотношение (държавни служители) и лица, работещи по трудово правоотношение. От тук произтичат и различните възможности за кариерно развитие на служителите в администрациите, в зависимост от техния правен статут. Кариерното развитие на държавните служители е законово уредено от Закона за държавния служител, докато за лицата по трудово правоотношение действа Кодекс на труда. Различията, породени от различния статут водят до неравни възможности за кариера в администрацията. Наредбата за условията и реда на оценяване изпълнението на служителите в държавната администрация (НУРОИСДА) урежда въпроса за служебното и професионалното развитие на държавните служители [1]. Държавните служители имат възможност за йерархично израстване или за професионално развитие, чрез израстването в професионален ранг. Докато лицата, работещи по трудово правоотношение възможността за професионално развитие чрез подобряване на

професионалните умения и компетенции остава реалния шанс за кариерно развитие в организацията.

През последните години тежестта на служителите в администрацията варира между 8 и 9 %. Основното притеснение е големия брой служители, които предстои да се пенсионира до 2020 г. и липсата на подготвени кадри, които да заемат вакантните места. В българската публична администрация като сериозен пропуск задължително следва да се спомене и липсата на регламентирани и утвърдени програми за менторство (наставничество), които биха спомогнали за по – бързата адаптация и професионално развитие на новопостъпващите служители и замяна на тези, които им предстои пенсиониране.

Предизвикателствата пред българската публична администрация са много и от различен характер. Въпреки напредъка на технологиите и постепенно преминаване към електронно управление, човешкият ресурс, работещ в администрациите на страната продължава да бъде най – важният фактор, от който зависи нормалният живот на всеки от нас. Пред администрацията стоят редица неуредени въпроси, за които е крайно време да бъде намерена воля и да намерят своето решение. Някои от най – належащите са:

- създаване на ефективна система за планиране на нуждите от кадрови ресурс в администрацията;
- създаване на ефективни и действащи връзки с българските висши учебни заведения, подготвящи кадри за администрацията;
- актуализиране и осъвременяване на обученията за повишаване на професионалната компетентност и професионално развитие на служителите в администрацията;
- създаване на регламентирани менторски програми;
- програми за мобилност между отделните администрации;
- наложителна е промяна в нормативната уредба, която да гарантира равнопоставен шанс за кариерно развитие (професионално и служебно) за служителите, работещи по трудово правоотношение в българската администрация;
- създаване на програми за управление на таланта в администрацията.

Литература:

1. Наредба за условията и реда за атестиране на служителите в държавната администрация, приета с ПМС № 105 от 21.05.2002 г., последно изменена ДВ, брой 21 от 13 март 2012 г.
2. Доклад за състояние на администрацията, 2014 г., с. 7-8 достъп: <http://www.strategy.bg/Publications/View.aspx?lang=bg-BG&Id=81>
3. Портал за обществени консултации, достъп: <http://www.strategy.bg/PublicConsultations/View.aspx?lang=bg-BG&Id=1958>
4. Работим за хората: Стратегия за развитие на държавната администрация, 2014–2020, с.31–33, достъп: <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=891>

Zbrytska T.P.

Ph.D., associate professor

Nowicki N.V.

Ph.D., senior lecturer

Odessa National Economic University, Ukraine

MOTIVATION FOR YOUTH EDUCATIONAL SERVICES LEVEL STATE-UNIVERSITY-TEACHER

Збрицька Т.П.

к.е.н., доцент

Новицький М.В.

к.е.н., старший викладач

Одеський національний економічний університет, Україна

МОТИВАЦІЯ МОЛОДІ ДО ОСВІТНІХ ПОСЛУГ НА РІВНІ ДЕРЖАВА-ВНЗ-ВИКЛАДАЧ

In the article the motivation of teachers to work effectively and students to quality education at State - University - teacher. The results of a sociological survey conducted among students and teachers of the Odessa National Economic University. The conclusions and submitted proposals to improve the motivational mechanism for quality education for students and teacher work effectively in today's market conditions change.

Keywords: teacher, student, institution of higher education, motivation, effective, quality education services.

В статті розглядається мотивація викладачів до ефективної праці та студентів до якісної освіти на рівні Держава – ВНЗ – викладач. Наведено результати соціологічного дослідження проведеного серед студентів та викладачів одеського національного економічного університету. Зроблені висновки та надано пропозиції щодо вдосконалення мотиваційного механізму до отримання якісної освіти для студентів та ефективної праці викладача в сучасних умовах ринкових змін.

Ключові слова: викладач, студент, вищий навчальний заклад, мотивація, ефективна праця, якість освітніх послуг.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні ринок праці змінився. Роботодавцям потрібні фахівці з глибокими знаннями в різних сферах, що актуалізує необхідність розуміння студентами важливості отримання якісної та повної вищої освіти. Отже, формується процес зміни мотивів до отримання вищої освіти, уподобань, інтересів студентів.

Актуальність даної роботи визначається необхідністю вдосконалення мотиваційного механізму щодо отримання та надання якісної освіти на рівні держава-ВНЗ-викладач, який є одним з найважливіших складових для досягнення високих результатів та успіху в будь-якій діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Вивченням проблем мотивації студентів та викладачів до навчального процесу займалися такі науковці, як Божович Л.І., Леонт'єв А.Н., Рубінштейн С.Л., Хекхаузен Х тощо. В їх роботах висвітлювалися результати, що розкривають закономірності, механізми, фактори, засоби мотивації навчання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При досліджуванні мотивації у даній сфері в більш ранніх працях було багато розробок методів мотивації студентів до навчання, системи мотивації, та зроблено багато досліджень, але на жаль проблема низької мотивація молоді поки що існує, так як і проблема мотивації викладачів, що пов'язана з розвитком сучасних вимог до методів викладання.

Метою статті є вдосконалення мотиваційного механізму щодо отримання якісної освіти для студентів та ефективної праці викладача в сучасних умовах ринкових змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація для студентів є найбільш ефективним способом поліпшити процес навчання. Мотиви є рушійними силами процесу навчання і засвоєння матеріалу. Існує низка класифікацій навчальної мотивації студентів. Наприклад, до однієї з них належить наступна сукупність мотивів, рис.1[1].

Крім цього існують і сучасні загальні методи мотивації в природі, які широко використовуються на підприємстві, але їх також можна перенести в навчальний процес: економічні, організаційно-адміністративні та соціально психологічні. Їх класифікація однакова, що для студентів, що для викладачів, просто різна наповненість, рис. 2 [2, с.100].

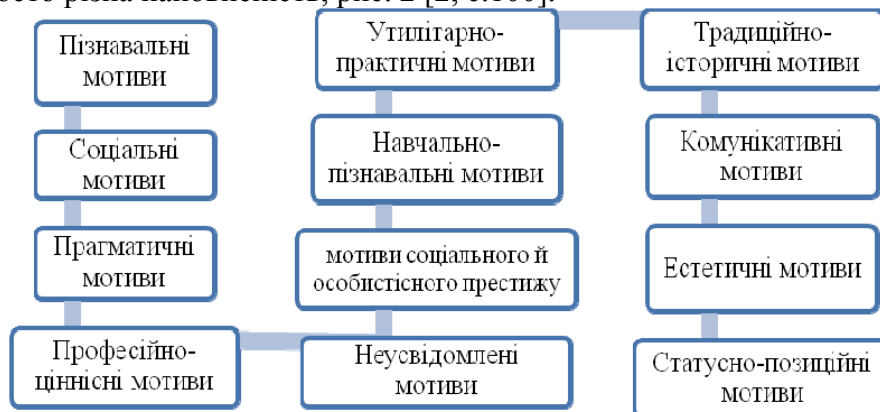


Рис.1. Класифікація навчальних мотивів студентів

Економічні	Організаційно-адміністративні	Соціально-психологічні
<ul style="list-style-type: none"> • Для студентів: висока стипендія, можливість отримання грошової винагороди за певні досягнення у навчанні, безкоштовне харчування тощо. • Для викладачів: гідна заробітна плата, надбавки, пермії, оплачувана відпустка тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> • Для студентів: зручний розклад занять, організація навчального процесу, критерії оцінювання, усна або письмова нагана з боку керівника чи деканата, відрахування з університету тощо. • Для викладачів: навантаження, організація навчального процесу, догана, звільнення з роботи тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> • Для студентів: формування позитивного мікроклімату у групі, доброзичливе ставлення, надання максимальної свободи студентам тощо. • Для викладачів: демонстрація досягнень привселюдно, похвала, надання більшого обсягу повноважень тощо.

Рис. 2. Методи мотивації щодо навчального процесу для студентів та викладачів

Мотивація студентів, як і викладачів проводиться ще й на законодавчому рівні. В Україні 6 вересня 2014 року набув чинності новий Закон "Про вищу освіту", який експерти називають новаторським, революційним і покладають на нього великі надії. Завдяки прописаному в ньому підходу, станеться модернізація української вищої освіти та випускникам вузів стане легше інтегруватися в європейське співтовариство. У цьому законі запропоновано Топ

-10 новацій, а саме, табл.1 [3]:

Таблиця 1

ТОП -10 новацій в новому Законі "Про вищу освіту"

№	Новації	Зміст
1	Вводиться поняття «університетська автономія».	<ul style="list-style-type: none"> • ВНЗ зможуть самостійно розробляти і впроваджувати освітні та наукові програми, нові спеціалізації. • Зможуть самі розпоряджатися своїми доходами • Отримають пріоритетне право на фінансування з держбюджету.
2	Створене "Національне агентство з контролю над якістю вищої освіти".	<ul style="list-style-type: none"> • Агентство буде контролювати якість вищої освіти і формувати рейтинги вузів. • МОН видаватиме ліцензії вузам на відкриття нових спеціальностей і затверджувати нові стандарти вищої освіти. • Вища атестаційна комісія (ВАК) буде остаточно ліквідована.
3	Навчання у вузах здійснюється державною мовою	Однак вуз має право приймати рішення про викладання однієї або декількох дисциплін англійською або іншими іноземними мовами.
4	За плагіат позбавлятимуть наукових ступенів.	<ul style="list-style-type: none"> • Виявлення плагіату у поданій до захисту дисертації (науковій доповіді) - відмова у присудженні відповідного наукового ступеня. • Виявлення плагіату в захищеній дисертації (науковій доповіді) - для скасування рішення спеціалізованої вченої ради про присудження наукового ступеня і видачу відповідного диплома (ч.6 ст.6 Закону).
5	Узаконено зовнішнє незалежне оцінювання.	
6	Керівництво вузів визначатимуть на виборах.	<ul style="list-style-type: none"> • Керівник ВНЗ обирається шляхом таємного голосування терміном на 5 років. • Передбачено участь всього викладацького складу (не менше 75% загальної кількості осіб, які мають право брати участь у виборах). • Кількість виборних представників з числа інших працівників ВНЗ- до 10%, а

		кількість виборних представників з числа студентів (курсантів) - не менше 15% осіб.
7	В Україні не буде молодших спеціалістів і кандидатів наук.	<ul style="list-style-type: none"> • Молодший бакалавр. • Бакалавр. • Магістр. • Доктор філософії. • Доктор наук.
8	80% бюджетних місць розподілятимуться на підставі заявок вузів.	<ul style="list-style-type: none"> • 80% від загальної кількості бюджетних місць для бакалаврів розподілятимуть на підставі показників минулого року і заявок університетів. • Решта 20% - за підсумками подачі заяв під час вступної кампанії.
9	Зменшується навантаження на студентів і викладачів.	<ul style="list-style-type: none"> • Робочий час науково-педагогічних працівників становить 36 годин на тиждень. • Максимальне навчальне навантаження на одну ставку науково-педагогічного працівника не може перевищувати 600 годин за навчальний рік.
10	Стипендії підвищать до прожиткового мінімуму.	На фінансову підтримку зможуть розраховувати 2/3 студентів, але не більше 75%.

Якщо розглянути мотивацію студентів на рівні ВНЗ, зокрема одеського національного економічного університету (ОНЕУ), то можна сказати, що сучасний вищий навчальний заклад надає студентам можливість проявити себе, бути ініціативними, активними і творчими особистостями. Також можливість брати участь у міжнародних програмах (подвійних дипломів, програми обмінів, освітні програми ЮНЕСКО), участь у житті університету, вступати і займати

посади в профспілці ВНЗ, дає можливість приймати участь у різних творчих, спортивних та благодійних заходах, наукових конференціях, олімпіадах та конкурсах.

Одеський національний економічний університет забезпечує всілякими побутовими умовами своїх студентів (бібліотеки, читальних та комп'ютерних класів, наявність мультимедійних аудиторій, спортивного залу, студентського клубу, буфети та їдальня, надання гуртожитків). Намагається надати допомогу студентам у подальшому працевлаштуванні за участю кадрового агентства «Успіх» при університеті, за допомогою організації щорічного «Ярмарку вакансій», запрошення роботодавців в університет. Університет має висококваліфікований професорсько-викладацький склад і займає високий рейтинг у списку ВНЗ України, входить до сотні у загальному рейтингу по ВНЗ України.

Щодо мотивації викладачів до ефективної праці на рівні вузу то університет теж забезпечую викладачів оптимальними фізичними та гігієнічними умовами праці, матеріально-технічною базою, надає матеріальну та соціальну винагороду за результатами праці.

В рамках нашого дослідження ми розробили анкети та провели соціологічне дослідження серед студентів ОНЕУ і викладачів кафедри управління персоналом і економіки праці (УП і ЕП) щодо мотивації до навчального процесу. В даному анкетуванні прийняли участь 190 студентів ОНЕУ різних курсів та спеціальностей, рис.3. Така динаміка зацікавлення у даному анкетуванні відбулась скоріш за все, що 1 курс – новоприбулий, відповідальний і зацікавлений, а 4 курс – на межі закінчення університету (бакалаврат), з враженнями, що вже склалися, на наш погляд, байдужий до справ, які не стосуються їх успішного завершення навчання.

Більш, ніж половина студентів, рис.4, а саме 75% (143 особи) зацікавлені у своїй майбутній професії, але є й 8% (15 осіб), яких їх спеціальність не влаштовує. Це може бути пояснено тим, що вони вступили до ВНЗ, не за власною волею (наприклад, за бажанням батьків тощо) або розчарувалися з часом.

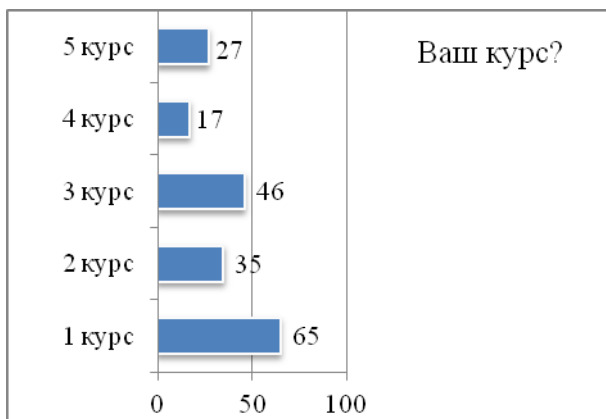


Рис.3. Кількість опитуваних студентів за курсами навчання в ОНЕУ, осіб.

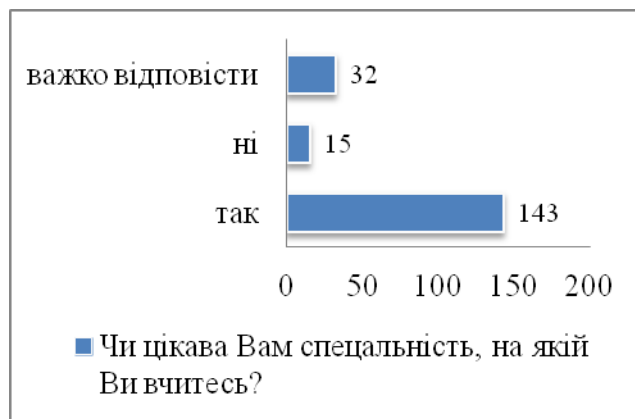


Рис.4. Чи цікава Вам спеціальність, на якій Ви вчитеся? осіб.

Із табл.2 видно, що найбільшу перевагу студенти відають таким мотиваторам до навчання, як можливість влаштуватися на перспективну роботу (113 осіб), а також мати більш високий заробіток в майбутньому (108 осіб).

Таблиця 2

Оцінка студентами їх мотиваторів до навчання за 5-тибальною шкалою (можливо декілька варіантів відповіді)

Категорії	Бали					
	0	1	2	3	4	5
Отримання освіти НЕ за власним бажанням, а під впливом когось-небудь, осіб	127	24	13	10	6	10
Розширення кола спілкування через підвищення інтелектуального рівня, осіб	13	18	20	38	51	50
Заради розкриття прихованих здібностей і талантів, осіб	19	33	20	49	31	38
Заради можливості влаштуватися на перспективну роботу, осіб	8	13	7	16	33	113
Мати більш високий заробіток в майбутньому, осіб	6	10	4	23	39	108
Для розуміння соціальної важливості і затвердження соціального статусу, осіб	15	21	29	42	59	24
Набуття нових знань, стати більш ерудованим, осіб	4	10	11	31	67	67

Тобто, можна зробити висновок, що найбільш популярні – саме матеріальні стимули. Хоча знайшлися студенти, для яких робота і заробіток взагалі неважливі, відповідно 8 і 6 осіб (оцінили по 0 балів). Ще видно негативне відношення до такого мотиватору як отримання освіти не за власним бажанням (127 осіб).

Щодо мотиваторів, які спонукають студентів відвідувати лекції та семінарські заняття, табл.3-4, можна зробити певні висновки, а саме: студентів

Таблиця 3

Методи викладання матеріалу ЛЕКЦІЙ, які мотивують студентів відвідувати предмет, за 5-тибальною шкалою (можливо декілька варіантів відповіді)

Категорії	Бали					
	0	1	2	3	4	5
Діалог, дискусії, осіб	6	14	15	29	52	74
Об'єднання теорії і практики, осіб	8	15	14	31	54	68
Участь студента у проведенні лекцій (допомога в організації лекції, пошук цікавих фактів за майбутньою темою, участь у викладенні матеріалу), осіб	24	27	34	43	39	23
Презентації в «Power Point», осіб	18	20	27	39	44	42

приваблює на лекціях: діалоги, дискусії (74 осіб) та більший обсяг практичних знань (68 осіб) і лише 6 осіб діалоги не сприймає та 8 осіб практика не хвилює.

Таблиця 4

Методи викладання матеріалу СЕМІНАРІВ, які мотивують студентів відвідувати предмет, за 5-тибальною шкалою (можливо декілька варіантів відповіді)

Категорії	Бали					
	0	1	2	3	4	5
Отримання балів до рейтингу, осіб	13	7	11	23	26	110
Усні відповіді всієї групи, осіб	36	21	36	49	25	23
Коротке письмове опитування за темою, осіб	75	41	26	21	15	12
Творчі завдання (малювання на ватманах, розігрування сценки, складання і розв'язання кросвордів, створення «розумних» карт), осіб	28	15	20	37	41	49
Ділові ігри, кейс-завдання, осіб	10	8	16	38	49	69

На семінарських заняттях студентів, перш за все, мотивує отримання рейтингу (110 осіб), а також їм подобається брати участь у ділових іграх (69 осіб). Видно й негативне відношення до письмових та усних опитувань - відповідно 75 осіб та 36 осіб.

Можна дійти висновку, що студентів більш мотивують нестандартні, творчі методи проведення семінарів, такі як: підготовка розумових карт, відповіді у вигляді малюнка (без жодного слова), кейс-завдання, розв'язання кросвордів та інші творчі завдання, за які вони, звичайно, насамперед, отримують бали.

Важливо простежити вплив професійних та особистих якостей викладача на мотивацію/демотивацію студентів до навчання, табл.5-6.

Таблиця 5

Оцінка якостей викладача, яка МОТИВУЄ студента до навчання, за 5-тибальною шкалою (можливо декілька варіантів відповіді)

Категорії	Бали					
	0	1	2	3	4	5
Володіє ораторськими здібностями, говорить на доступній для студента мові, осіб	3	2	6	15	37	127
Дає цікаві, творчі завдання, посильні для студентів, осіб	10	8	11	33	54	74
Підбирає цікавий додатковий матеріал, наводить приклади з життя, осіб	5	1	8	10	38	128
Надає істотну увагу практичним додаткам теорії, осіб	12	12	16	27	54	69
Застосовує нестандартні, ефективні методи викладання, осіб	5	1	9	20	49	106
Вміє зацікавити предметом, показати його корисність для професії, осіб	3	0	2	13	38	134

Дуже цікаво, що студенти активно оцінювали у 5 балів такі якості викладача, коли він показує корисність предмету для професії (фаху), підбирає приклади з життя та говорить доступною мовою, а не мовою підручника – 134, 128 та 127 осіб відповідно. Хоча, знайшлися студенти, яких не хвилює ні те, ні інше: для 12 респондентів практичні знання не так важливі.

Таблиця 6

Оцінка якостей викладача, яка ДЕМОТИВУЄ студента до навчання, за 5-тибальною шкалою (можливо декілька варіантів відповіді)

Категорії	Бали					
	0	1	2	3	4	5
Несправедливий в оцінюванні, осіб	16	7	9	15	27	116
Орієнтований на сильних студентів, осіб	25	19	25	29	30	62
Завдання відірвані від практики та розвитку, осіб	11	7	21	25	39	87
Монононо, без емоцій та «сухо» викладає матеріал, осіб	11	3	10	16	34	116
Необгрунтовано вимогливий не до розуміння самого предмета, а до його зубріння, осіб	12	4	8	19	34	113

Щодо якостей викладача які демотивують студентів до навчання, видно, що 1-е місце посідає «сухе» викладення матеріалу та несправедливе оцінювання – так позначили 116 студентів, а також «зубріння» предмету (113 осіб), що не дає можливості студентам відповідати так, як вони розуміють матеріал.

Розмір стипендії мотивує половину опитуваних – 95 осіб (рис.5), а 24% (45 осіб) не мотивує взагалі. Це може бути пов'язано з більшою прихильністю

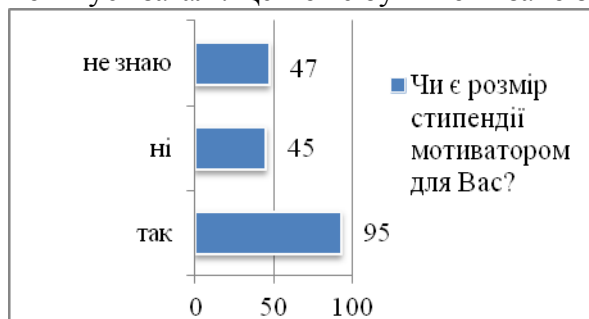


Рис. 5. Кількість студентів, яких мотивує/не мотивує розмір стипендії, осіб

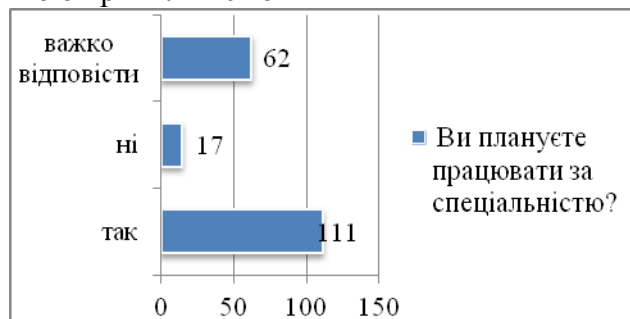


Рис. 6. Кількість студентів, яка планує/не планує працювати за спеціальністю, осіб

до самих результатів навчання та зацікавленні у навчанні, тобто більш в інтелектуальній мотивації, аніж в матеріальній.

На рис.6 видно, що трохи більше половини, а саме 59% (111 респондентів) планують працювати за спеціальністю, і 33% (62 особи) ще розмірковують над цим питанням, 8% (17 осіб респондентів) взагалі не підуть продовжувати напрямок своєї майбутньої спеціальності за фахом. Напевно, це і є та частка студентів, які в попередніх діаграмах давала негативні відповіді щодо навчального процесу, той відсоток, що вступив до ОНЕУ не за власним бажанням.

Далі проаналізуємо відповіді викладачів, що їх мотивує до ефективної праці. В даному анкетуванні прийняли участь всі – 13 викладачів кафедри управління персоналом і економіки праці (УП і ЕП).

При оцінці умов навчального процесу, табл.7, викладачі кафедри відповіли наступним чином: максимальну (5 балів) поставили 4 викладача, які задоволені тим, що до дисципліни, яку вони будуть викладати, враховується їх особистий інтерес. Троє викладачів задоволені складеним розкладом занять та

Таблиця 7

Оцінка викладачами умов навчального процесу, за 5-бальною шкалою (можливо декілька варіантів відповіді)

Категорії	Бали				
	1	2	3	4	5
Наявність норм витрат часу за видами робіт викладача ВНЗ, осіб	6	5	2	0	0
Заохоченнями за підготовку навчальної літератури (підручники, навчальні посібники), осіб	8	2	0	1	1
Стиль керівництва кафедрою, осіб	0	0	2	7	3
Враховується особовий інтерес до предмета, який буде викладати викладач, при його розподілі, осіб	0	2	4	4	4
Заняття громадською діяльністю на кафедрі (відповідальний за виконання роботи в певному секторі), осіб	0	3	4	4	2
Справедливість розподілу навантаження, осіб	1	3	2	5	2
Рівень оплати праці, осіб	6	5	2	0	1
Складений розклад, осіб	1	3	3	2	3

ще троє задоволені стилем керівництва кафедри. Видно, що майже половина (6 викладачів) з кафедри повністю незадоволені наявністю норм витрат часу за

видами робіт викладача ВНЗ та рівнем оплати праці, так як вони оцінили дані показники по 1 балу.

Трохи більше половини викладачів, рис.7, лише частково задоволені обсягом свого навантаження, а саме 54% (7 осіб) та 38% (5 осіб) задоволені повністю і 8% (1 особа) не задоволена.



Рис. 7. Кількість викладачів, яких влаштовує/не влаштовує навантаження, осіб

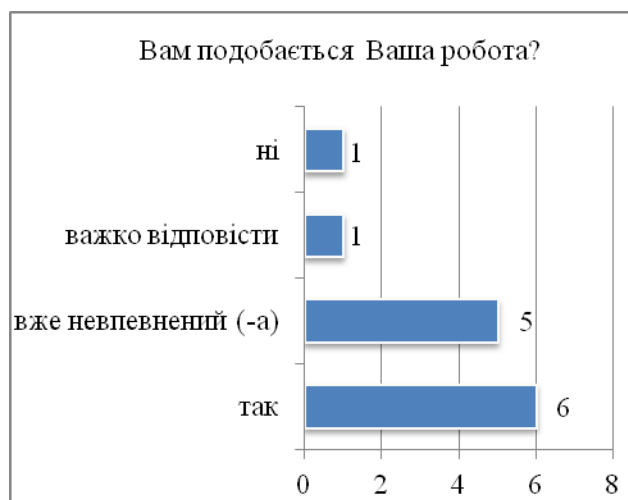


Рис.8. Кількість викладачів, яким подобається/не подобається їх робота, %

На рис.8 видно, що лише 6 осіб з опитуваних викладачів подобається їх робота, також 5 респондентів вже невпевнені у цьому та 1 викладачу робота не подобається, це для нього «більш хобі» та ще 1 викладачу було важко відповісти на це питання.

Дивно, що 6 викладачів із 13 замислюються про те, щоб змінити вид трудової діяльності, рис.9, й 6 викладачів готові залишитися на старому місці та

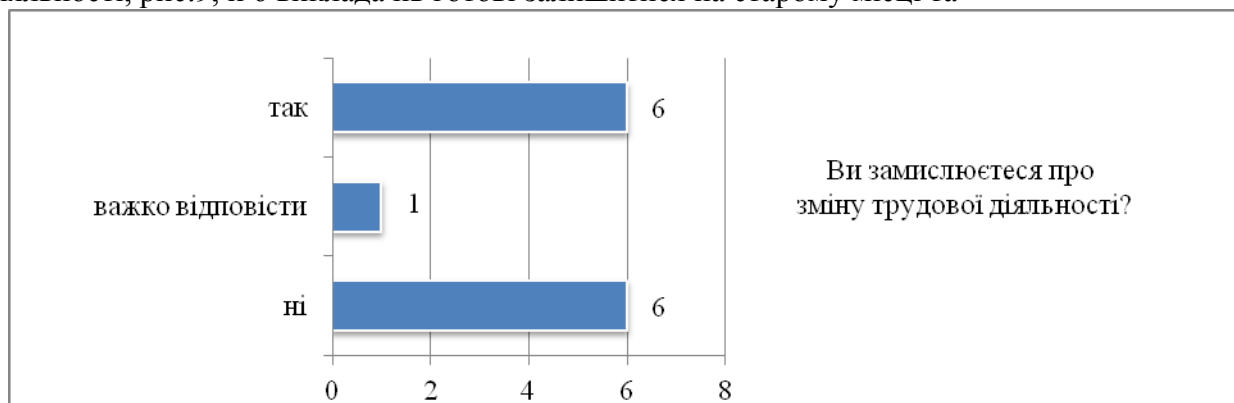


Рис. 9. Викладачі, які замислюються/не замислюються над зміною трудової діяльності, осіб

один викладач обрав свій варіант відповіді «пізно замислюватися». Така оцінка з більшої половини викладачів, скоріш за все, пов'язана з великим навантаженням та невідповідною оплатою праці. При цьому, треба зазначити, що середній вік опитуваних викладачів по кафедрі УП і ЕП – 45 років, та середній стаж роботи – 18 років.

Висновки та перспективи подальшого розвитку. На основі нашого дослідження можна зробити висновки, що на жаль, але рівень мотивації викладачів до ефективної праці та студентів до отримання освітніх послуг поки ще залишається на низькому рівні. Процес мотивації взагалі – складна система, що має своєю основою як біологічні, так і соціальні елементи. Найголовніше – зацікавленість всіх суб'єктів освітнього процесу в ефективності й задоволеності своєю діяльністю.

Можна сформувати пропозиції щодо мотивації викладачів до ефективної праці та студентів до якісної освіти на рівні Держава – ВНЗ – викладач, що наведені в табл.8.

Щодо розгляду *мотивації на державному рівні*, то поки що новий Закон «Про вищу освіту» виконується частково, що є демотиваційним чинником.

Таблиця 8

Пропозиції щодо мотивації викладачів до ефективної праці та студентів до якісної освіти на рівні Держава – ВНЗ – викладач

Для викладачів	Для студентів
<ul style="list-style-type: none"> • вдосконалення нормативного навантаження на викладача; • збільшення розміру заробітної плати та премій викладачам; • фінансування відповідних розробок; • більш зручний розклад занять, щоб залишався час для особистісного вдосконалення та іншої професійної діяльності; • заохочувати до наукової діяльності (зменшення аудиторного навантаження); • вдосконалення системи розвитку майстерності викладача й спонукання його до безперервної освіти; • майстерність викладання має оцінюватися також високо, як майстерність проведення науково-дослідних робіт при прийнятті рішень про термін перебування на посаді та просуванні по службі; • захист від звільнення за скороченням штатів; • підвищити престижність викладача у суспільстві. 	<ul style="list-style-type: none"> • надати можливість студентам вільно обирати дисципліни для навчання аби дати змогу вчити те, що цікаво й потрібно їм самим; • створити контроль за тим, щоб викладання книжкового теоретичного матеріалу займало не більше 30 хвилин лекції, все інше – практичні приклади з життя, цікаві факти й шляхи реалізації практичних навичок; • впровадити в практику, що на кожен предмет повинен бути спікер, політик, бізнесмен, який 1 раз у тиждень замість викладача буде розповідати ситуації з життєвого досвіду, надавати поради й способи застосування практичних знань; • провести навчання усіх, без винятку, викладачів новим технологіям викладання задля більш цікавої та сучасної подачі матеріалу, ведення викладачем електронного рейтингу та можливості швидкого зворотного зв'язку викладачів та студентів; • підвищити розмір стипендії як мінімум до прожиткового мінімуму, а саме до 1330 грн.; • забезпечення ВНЗ базами практики студентів, надання студентам перших робочих місць.

Праця викладача вищої школи можна характеризувати як праця високої складності, яка поєднує в собі викладацьку, наукову, виховну та організаційну функції. Вирішення проблем, пов'язані з організацією праці викладачів (нормування робочого часу, навантаження, умови праці, мотиви і стимули, навчальний процес, режим роботи), а також фінансові питання (підвищення зарплат і надбавок, стимулювання) що сприятимуть утриманню висококваліфікованих кадрів та допоможуть створити умови для привабливості праці викладача ВНЗ й залученню молодих кадрів – це, на наш погляд, вирішить одну з суттєвих проблем сучасної вищої освіти. Якщо *керівництво навчального закладу* використовує прогресивні та інноваційні методи для стимулювання ефективної діяльності викладачів і студентів, це в свою чергу дозволяє мотивувати і налаштовувати студентів на здобуття глибоких і міцних знань. В свою чергу ці заходи впливають на постійний розвиток викладацької діяльності та роблять випускників ВНЗ конкурентним "товаром" на ринку праці.

Мотивація викладача, на рівні держави та ВНЗ, до ефективної праці вплине на небайдуже ставлення викладача, різноманітність форм навчання: створення ним в процесі навчання особливого мотиваційного середовища здатного змінити загальну ситуацію та сформувати у студента стійку мотивацію до цілеспрямованої й регулярної навчальної

діяльності. Викладач повинен вдосконалювати свою майстерність викладання та бути задоволений своїми результатами.

Мотивація студента, на рівні держава – ВНЗ – викладач, до якісних освітніх послуг буде основою для їх успішного навчання. Студент повинен мати можливість отримати якісну освіту та бути конкурентоспроможним на ринку праці.

Література:

1. Мухригіна О.І. Мотивація студента та викладача в навчальному процесі: процесуальні та змістовні аспекти — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.slideshare.net/psyola/ss-20785943>.
2. Потапов М.В. Мотиви соціального й особистісного престижу - утвердити себе і зайняти в майбутньому певне положення в суспільстві і в певному найближчому соціальному оточенні /Матеріали науково-методичного семінару. -2012. – С. 99-101.
3. В Україні - революція в освіті — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://argumentua.com/stati/v-ukraine-revolyuetsiya-v-obrazovanii>.

Korman M.

candidate History, Associate Professor,
Ternopil National Economic University

EFFECTIVE MANAGEMENT OF MOTIVATION FOR CREATIVE ACTIVITIES

Корман М.М.

канд. історичних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ДО КРЕАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

The article deals with main functions of management - motivation of creative approach to work; distinguishes the main motives that stimulate the desire of staff to work better to achieve better results; determine methods of stimulation of workers creative approach to work.

Keywords: *creativity, creativity, motivation, motive, stimulus.*

У статті розглядається одна із основних функцій менеджменту – мотивація, а саме мотивація креативного підходу до праці; виокремлюються основні мотиви, які стимулюють бажання персоналу працювати краще, добиватися більших результатів; визначаються методи стимулювання у працівників креативного підходу до праці.

Ключові слова: *творчий потенціал, креативність, мотивація, мотив, стимул.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з найважливіших функцій сучасного менеджменту є мотивація творчого розвитку працівників. В умовах економічної кризи умовах економіки мотивація творчості сповільнюється через збільшення часових витрат розробки рішень, блокуванням індивідуального внеску у вирішення організаційних проблем. Навіть за ефективною системою мотивації на підприємстві, керівництво переважно приділяє увагу творчому розвитку своїх працівників ситуативно.

Відтак, успіх креативного процесу залежить від того, якою мірою безпосередні його учасники зацікавлені у ньому. Звичайно, головну роль відіграє система мотивації організації, спроможність керівників підвищувати активність персоналу в пошуку креативних ідей, стимулювати прийняття нестандартних рішень і підтримувати атмосферу творчості, що є надзвичайно важливим у ситуації економічної кризи.

МЕТОЮ СТАТТІ є виокремити основні мотиви, які стимулюють бажання персоналу працювати краще, добиватися більших результатів, визначити методи стимулювання у працівників креативного підходу до праці.

Аналіз досліджень та публікацій. На сьогодні існує значна кількість фахівців, що досліджували питання мотивації: Балабанова Л.В., Занюк С.С., Мескон М.Х., Мельник Л.П., Лозниця В.С. та ін. Актуальним стало питання креативного менеджменту, та праць, що стосуються креативного підходу до мотивації незначна кількість. Переважно це роботи закордонних авторів: Едуарда де Боно, Майкл Мікалко, що пропонують свої погляди на дану проблему у художньо-публіцистичному стилі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Мотивація трудової діяльності охоплює мотивацію праці, мотивацію зайнятості, мотивацію до володіння засобами виробництва, мотивацію підготовки трудового процесу, мотивацію до самовдосконалення працівника і розвитку його конкурентоспроможності.

Розрізняють мотивацію двох видів: позитивну і негативну. Позитивна мотивація – це прагнення досягти успіху у власній діяльності. Це передбачає виявлення особою усвідомлюваної активності та пов'язане певним чином з виявом позитивних емоцій і відчуттів, наприклад, схвалення тих, з ким людина працює.

Негативною мотивацією вважають усе те, що пов'язане із застосуванням засудження, несхвалення, як правило, це покарання. При негативній мотивації людина прагне втекти від неуспіху. Боязнь покарання призводить до виникнення негативних емоцій і відчуттів. Наслідком цього є небажання працювати. Існує психологічна закономірність – багатократне застосування покарання істотно зменшує його дію. Внаслідок цього людина звикає до негативної дії покарання і врешті-решт перестає реагувати на нього.

Подібна закономірність впливає також на матеріальну винагороду. Якщо людина постійно отримує матеріальну винагороду (наприклад у вигляді премії), то з часом ця винагорода втрачає своє мотиваційне навантаження, тобто перестає діяти. Отже, зарплата є необхідним, але не найголовнішим універсальним стимулятором ефективності праці персоналу.

Люди завжди визначають для себе певну мету і прагнуть її досягти, тобто мають певні мотиви до конкретної діяльності, які можуть бути доволі різними. Найбільш розповсюдженими мотивами праці є: прагнення досягти успіху в професійній діяльності, одержати визнання серед людей, задоволення власних матеріальних потреби тощо. При цьому одна людина керується матеріальними потребами, інша – почуттям обов'язку чи намагається уникнути критики, осуду. У будь-якому разі мета стає внутрішнім рушієм поведінки.

Залежно від внутрішніх цінностей людина обирає ту чи іншу форму поведінки при досягненні бажаного. Зазначимо, що у поведінці однієї людини виявляються різні мотиви, часто несумісні. Можлива ситуація, коли спрацьовують кілька взаємопов'язаних мотивів (наприклад, людина працює заради інтересу і розраховує на винагороду за свою роботу). Важливо зазначити, що ведучим мотивом у колективі стає мотив діяльності керівника, який впливає на стратегію розвитку підприємства, на його корпоративну культуру і стає загальною метою організації. Якщо переважаючим мотивом керівника є матеріальне збагачення, а мотив служіння іншому взагалі не присутній у системі його мотивації – відповідно підлеглі мимоволі підкоряються цьому мотиву, або звільняються.

На сучасному етапі ефективний менеджмент користується системою винагород, тобто застосовується стимулювання працівників. Одним із головних стимулів донині є гроші. Іншим способом стимулювання працівників є психологічний вплив як цілеспрямована навмисна (або ненавмисна) дія на зміну стану, поведінки, намірів, установок, мотивів, потреб, рішень, дій активності індивіда. Розмежовують спрямований і неспрямований психологічні впливи. Механізмом першого є переконання (через звернення до критичних міркувань, світогляду людини) та навіювання. Неспрямований вплив є результатом процесів «зараження» (передання емоційного стану) і наслідування.

У практиці ефективного менеджменту описаний також спосіб стимулювання працівників за допомогою певних дій. Це означає, що для виробництва конкурентоспроможної продукції необхідно використовувати групове прийняття рішень замість одноосібних, а також забезпечити відкритість каналів для спілкування керівників з безпосередніми виконавцями.

Окрім вказаних методів винагород застосовуються й інші. Загалом методи мотивації умовно поділяються на матеріальні та моральні (табл. 1). На практиці всі методи є взаємопов'язаними, взаємозумовленими і часто один може переходити в інший. Інколи

методи мотивації доволі складно класифікувати (наприклад, грошова винагорода не тільки дає змогу придбати певні блага, а й здобути популярність, повагу чи визнання).

Існують певні чинники, які ускладнюють процес практичного застосування мотивації:

1) неочевидність мотивів (можна тільки здогадуватися, які мотиви спрямовують конкретну людину до певного виду діяльності);

2) мінливість мотиваційного процесу (характер мотиваційного процесу залежить від того, які потреби ініціюють його, хоча самі потреби перебувають у складній динамічній взаємодії);

3) розходження інноваційних структур окремих людей, різні ступені впливу однакових мотивів на різних людей, залежності дії одних мотивів від інших.

Таблиця 1

Методи мотивації

Матеріальні методи мотивації	Моральні методи мотивації
Заробітна плата	Визнання (особисте і публічне)
Премії	Похвала, критика
Оплата за навчання	Забезпечення можливості для навчання і розвитку. Просування по службі
Участь у прибутках	Делегування додаткових прав і повноважень
Доплати	Зарахування до резерву на заміщення керівної посади
Стягнення.	Гарантія збереження робочого місця
Виплати з огляду на відсутність через хворобу	Турбота про фізичне та психічне здоров'я
Пільгове користування транспортом, житлом	Забезпечення належних умов праці, можливості відпочинку
Додатковий вільний час	Створення умов для соціальної активності членів організації поза її межами

Для формування оптимального рівня мотивації у підлеглих керівнику слід урахувати перший закон Єркса–Додсона (рис. 1).

Зазначений закон дає змогу встановити залежність якості (продуктивності) виконання діяльності від інтенсивності (рівня) мотивації. Так, у результаті збільшення інтенсивності мотиваційних дій якість діяльності спочатку зростає, а потім, після проходження точки найвищих показників успішності (оптимуму), поступово зменшується. Оптимум не обов'язково є середнім показником сили мотивації. Для кожного типу процесу він є іншим. Наприклад, для негативної мотивації (покарання, догана) оптимум буде одним, а для позитивної (схвалення) – іншим. Навіть для різних видів схвалення (матеріального, символічного, словесного) він буде різним.



Рис. 1. Перший закон Єркса–Додсона [2, 211]

Варто відзначити необхідність встановлення оптимального рівня мотивації для певної діяльності та суб'єкта, оскільки кожному виду діяльності відповідає певний оптимум. Слід брати до уваги, що за дуже високої мотивації на коротких часових інтервалах (коли близьким є досягнення) зростають напруження, тривога, стрес, а це призводить до дезорганізації діяльності. Коли людина надто мотивована (наприклад, коли відчуває велику відповідальність або не дуже хоче бути покараною), то можливе зниження рівня її досягнень.

Якщо почуття відповідальності або страх покарання виражені помірно, то це є позитивним спонукальним чинником, що дає змогу підвищити ефективність діяльності.

Таким чином, для ефективного управління мотивацією необхідно:

- чітко усвідомлювати модель основного процесу мотивації: потреба – мета – дія – досвід – очікування;
- знати чинники, які впливають на цей процес;
- визначити набір потреб, що ініціюють рух до здійснення мети, та умов за яких ці потреби можуть бути задоволені;
- усвідомити, що мотивація не самоціль, а спосіб задоволення, зависокий її рівень може призвести до самозадоволення та інерції.

Отже, активно діяти можна тільки тоді, коли є впевненість, що вибрана тактика забезпечить досягнення бажаної мети. Для ефективного управління процесом зміцнення дисципліни праці слід ураховувати, що основою мотивації трудової діяльності є функціональна змістовність праці. Саме вона у більшості випадків визначає мотиви поведінки особистості в процесі трудової діяльності, є важливим соціальним чинником стану дисципліни праці.

Таким чином мотив праці є інтегральним явищем. Однак існує провідний мотив праці, який залежить від спрямованості особистості, її системи цінностей і тих обставин, в яких вона перебуває на певний момент. Загалом мотив праці виконує такі основні функції: орієнтувальну (визначення певного стилю поведінки); змістоутворюючу (відображення суті поведінки); опосередковану (відображення у мотивах внутрішніх і зовнішніх спонукань, які визначають поведінку); мобілізуючу (спонукання людини до виконання певного виду діяльності); виправдовувальну (відображення у мотивах діяльності ставлення людини до встановлених норм і правил поведінки).

При вибудові системи стимулювання в організації керівнику варто розмежовувати, що на данному етапі важливіше формувати: лояльність чи мотивація персоналу, це залежить від цілей і стратегії організації. Лояльність (відданість організації, колективу, керівнику...) знижує текучість кадрів, покращує атмосферу колективу, вона транслюється на ринок праці, чим привертає увагу потенційних працівників, популяризує товари чи послуги, тобто розширює ринки збуту - Важлива на етапі стабілізації. Мотивація (бажання персоналу підвищувати результати власної праці) має важливе значення в період швидкого розвитку організації.

До основних мотивів, які стимулюють бажання персоналу працювати краще, добиватися більших результатів найчастіше відносяться:

- високий заробіток;
- можливість підвищення у посаді;
- визнання і схвалення;
- обов'язки, що змушують розвиватися;
- відповідність оплати праці затраченим зусиллям;
- творча робота;
- високий рівень індивідуальної відповідальності.

Отже, методами стимулювання працівників до креативного підходу до праці:

- проведення тренінгів, мета яких розвиток основних особистісних та пізнавальних параметрів, які складають структуру креативності, сприяючи: усвідомленню й подоланню бар'єрів прояву креативності; усвідомленню характеристик креативного середовища; формуванню навичок і вмінь керування креативним процесом;
- організація поїздок, відрядження; відвідування закордонних організацій, ознайомлення із їхніми нововведеннями, стилем управління;
- створення сприятливої атмосфери та відчуття комфорту за робочим місцем, тобто достатнє освітлення, гармонійне поєднання гами кольорів, зручне крісло, робочий стіл, квіти та ін., можливість самому організувати робоче місце;

- створення інтерактивного навчального середовища, у якому працівники можуть передавати знання, досвід, і керівництво створило сприятливі умови для набуття та засвоєння нових знань;
- щоденний робочий графік, повинен містити оптимальну тривалість часу для відпочинку;
- проведення серед колективу творчих конкурсів (наприклад «мініатюра організації», «божевільний погляд в майбутнє» та ін.);
- проведення конкурсів, які мають організаційно важливу ціль. При проведенні таких конкурсів важливо обдумати, які виробничі цілі мають бути досягнуті, який показник потрібно досягнути (професійну майстерність, підвищення продуктивності, покращення атмосфери у колективі...), для ефективності мотивації важливо зазначити, що переможець повинен визначитись справедливо, перемога не повинна бути легко досягнутою, також обов'язково повинні бути сформовані правила конкурсу, обмеження в часі (не дуже короткий і не надто тривалий), винагорода повинна бути відповідною, якщо це матеріальний приз – він повинен бути якісним;
- використання різноманітних видів винагород, від елементарних слів подяки співробітникам за їхню працю, що підкреслюють значимість співробітника для підприємства, для суспільства, для колективу, для компанії (висвітлення їхніх досягнень у засобах масової інформації, виготовлення колажів, креативних грамот, створення фільму про досягнення успіху певним працівником...); винагороди пов'язані зі зміною статусу співробітника (навчання співробітника за рахунок фірми; запрошення співробітника як виступаючого); винагороди, пов'язані зі зміною робочого місця (заміна технічної оснащення робочого місця співробітника та його ергономіки, надання окремого кабінету, надання службового автомобіля);
- залучення працівників до прийняття стратегічно важливих рішень враховування їхніх ідей;
- допомогти працівникові знайти джерело своєї креативності (наприклад, виділити 10 незвичних подій буденності);
- організація креативного відпочинку із керівниками та підлеглими, залучення співробітників до ідей проведення такого відпочинку;
- проведення ротацій обов'язків між керівниками та персоналом підрозділів;
- «змінна ролей», хоча б один раз на рік підлеглі стають керівниками, а керівники – підлеглими;
- підтримання відповідного соціально-психологічного клімату в колективі (для попередження чи не основного недоліку – боязні висловлювання).

Утриманню мотивації на відповідному рівні сприяє правильна розстановка ролей в команді. Роль у команді повинна відповідати можливостям і очікуванням підлеглого. Відомою є наступна класифікація ролей в команді:

Лідер – організовує створення проблем, несе відповідальність за прийняті рішення, вибудовує ефективну взаємодію між учасниками взаємодії.

Генератор ідей – висуває ідей, але не аналізує їх.

Реаліст – пропонує аналіз ідей, вносить корективи, основна його установка – оптимальне і остаточне рішення.

Позитивний критик – передбачає всі варіанти розвитку подій: як негативні, так і позитивні.

Негативний критик – не зацікавлений в обговоренні проблеми.

Неформальний негативний критик – маніпулює учасниками з метою дискредитації офіційного лідера.

Спостерігач – з усім погоджується, але не проявляє ініціативи.

Адміністратор – проявляє ініціативу в організації, але не у прийнятті рішення.

Тому, якщо підлеглий мотивований на роль генератора ідей, а йому пропонується роль адміністратора, чи спостерігач назначається на роль лідера, таким чином відбувається демотивація. У першому випадку ми недооцінюємо можливості підлеглого, у другому

переоцінюємо. Як в одному, так і в другому – результат один – розчарування підлеглого та зниження ефективності праці та результатів роботи. Та за умови професійного підходу та правильної ротації ролей цей підхід спрацює на підвищення мотивації.

Необхідними умовами правильної ротації ролей є:

- знання рівня розвитку професійних компетенцій підлеглих;
- знання мотивів праці підлеглих;
- знання особистісних властивостей підлеглих.

ВИСНОВОК. Слід зазначити, що інноваційне управління працею, з одного боку, найбільш характерне для інноваційних організацій, що діють у високотехнологічних галузях економіки, але, з іншого боку, будь-яка сучасна організація, яка хоче успішно конкурувати в ринковому середовищі, повинна реалізовувати інноваційні принципи та методи управління. До їх числа можна віднести перехід від функціональних підрозділів до процесних команд, від роботи, орієнтованої на прості завдання, до вирішення багатовимірних завдань, від контролю над працівниками до наділення їх повноваженнями та ін. При цьому теорія рішення винахідницьких задач, а також ідеї реінжинірингу стають центральними в науково-методичному забезпеченні процесів інноваційного управління працею.

Методів стимулювання креативних ідей є безліч та кожен керівник повинен враховувати особливості свого підприємства, колективу, цілі цінностей організації, вибравши при цьому найвдаліші, адже саме в його руках створення такої системи мотивації, яка якнайкраще підійде для розкриття та розвитку творчого потенціалу працівників.

Література:

1. Брич В.Я., Корман М.М. Психологія управління: навч. носієвик. / Брич В.Я., Корман М.М. – Київ: Кондор-Видавництво, 2013., 384 с.
2. Занюк С.С. Психологія мотивації: навч. посіб. / Занюк С.С. – К.: Либідь, 2002. – 304 с.
3. Свидрук І.І. Креативний менеджмент. навч. посіб/ Свидрук І.І// – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.

Prykhodko D. A.

PhD in Economics, Assistant

Kolesnik A. Y.

Student

Kharkiv National Automobile and Highway University

DEFINITION OF THE TERMS «PRODUCT», «PRODUCTS», «SERVICES», «SERVICE»

Приходько Д. А.

к.э.н., асс.

Колесник А. Ю.

студент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ТЕРМИНОВ «ПРОДУКТ», «ТОВАР», «УСЛУГА», «СЕРВИС»

В статье рассмотрены сущность, особенности, отличительные черты и взаимосвязь терминов «продукт», «товар», «услуга», «сервис».

Ключевые слова: продукт, товар, услуга, сервис.

In the article the essence, features, characteristics and relationship of the terms "product", "goods", "service", "service".

Keywords: product, goods, service, services

Зачастую, как в повседневной жизни, так и в экономической литературе, большинство людей используют термины «продукт», «товар», «услуга», «сервис», при этом некоторые из них отождествляют данные термины и используют как синонимы. Однако, по сути, у данных терминов разные понятия.

Проанализировав последние публикации, касающиеся тематики статьи, было выявлено достаточно много ученых, занимающихся схожими вопросами. Так, В. В. Прищепенко исследовал соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» [1], классификацию услуг по дифференцированным классификационным признакам в своих трудах отразила Н. Л. Кусик [2], сервис как услугу, классификацию видов услуг рассматривала Т. А. Фролова [3].

Несмотря на исследования, которые были осуществлены в данном направлении, проблема разграничения указанных терминов остаётся актуальной.

Целью данной работы является выявление сущности, особенности, обличительных черт и взаимосвязи терминов продукт, товар, услуга, сервис.

Если обратиться к классикам экономической теории, то можно найти следующую информацию о товаре. Адам Смит в анализе процесса обмена указывал на наличие в любом товаре одновременно двух различных категорий: «потребительной стоимости» (ценность для потребителя) и «меновая стоимость» (стоимость, которая регулирует отношения при обмене товарами). К. Маркс рассматривает товар как единство потребительной стоимости и стоимости. Товар: «внешний предмет, вещь, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности; вещь, обмениваемая на другую вещь, то есть, как продукт труда, произведённый для продажи» [4].

Что касается более современных трактовок термина «товар», то известный маркетинг-менеджер Ф. Котлер даёт следующее определение: «товар - все, что может удовлетворить нужду или потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления» [5]. Исходя из этих определений, предметы, которые произведены для личного потребления, в экономическом смысле товарами не являются.

Что касается услуги, то К. Маркс определяет услугу как «потребительную стоимость, воплощённую и в товаре, и в виде «чистых» услуг, не получающих в виде вещи самостоятельного бытия отдельно от исполнителя». Маркс отмечает, что потребитель покупает услуги для потребления, то есть как потребительные стоимости, предметы, тогда как для производителя этих услуг они товары, которые имеют и потребительную, и меновую стоимости [6].

По Ф. Котлеру, «услуга - это любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой, и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо» [6].

Исходя из представленных определений классиков, услуга - это тот же продукт труда, как и товар, она тоже имеет потребительную стоимость, т.е. направлена на удовлетворение потребностей потребителей, но ее полезный эффект выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь и (или) на человека. Отличительным также есть то, что услуга характеризуется неосвязаемостью (имеет нематериальный характер, т.е. услугу невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать, транспортировать, хранить, упаковывать или изучать до момента ее получения), неотделимостью производства и потребления (означает, что услуга в основном производится и потребляется одновременно, т.е. начинать предоставление услуг можно только после получения заказа или при появлении клиента), неспособностью к хранения (услугу невозможно сделать заблаговременно и хранить для дальнейшей реализации), изменчивостью (эта особенность услуги выражается в том, что качество услуги колеблется в широких пределах в зависимости от их производителей, времени и места предоставления услуги, от существующих на предприятии стандартов системы обслуживания и от многих других факторов).

Что касается сервиса, то этот термин появился гораздо позднее, уже в современном маркетинге, и здесь мнения ученых относительно данного термина имеют следующий характер. Так, Ф. Котлер отождествляет термины сервис и услуга [7]. По мнению ученого Т. А. Фролова «сервис – это особый вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение потребностей клиента путем оказания услуг, востребованных отдельными людьми или организациями» [8]. «Сервис, как вид предоставляемых услуг, - это совершение

действий направленных на удовлетворение потребностей, желаний и ожиданий кого-либо. Если потребность, желание или ожидания, в результате взаимодействия не было удовлетворено, сервиса - нет [9]. Сервис – это система обслуживания потребителей. Цель сервиса - предложить покупателям имеющийся товар, возможные услуги и оказать им помощь в получении максимальной пользы от приобретенного товара или услуги.

Следовательно, сервис – это вид услуг, однако отличие их состоит в том, что услуга – это результат, по меньшей мере, одного действия, обязательно осуществлённого при взаимодействии поставщика и потребителя, и, как правило, нематериальна, а сервис может предполагать несколько действий, иметь нематериальный характер, однако, применяется как к материальным, так и к нематериальным объектам, и обязательно должен сопровождаться эмоциональной удовлетворенностью и одобрением потребителя.

Разграничив вышеизложенные термины, следует определить, что такое продукт. Продукт по словарю Ушакова - это «предмет, являющийся результатом человеческого труда» [10]. По большому экономическому словарю Борисова А. Б., «экономический продукт - это результат человеческого труда, хозяйственной деятельности, представленный в материально-вещественной форме (материальный продукт), в духовной, информационной форме (интеллектуальный продукт) либо в виде выполненных работ и услуг» [11]. Ф. Котлер дает следующее определение продукта: «продукт – все, что может быть предложено на рынке с целью удовлетворения чьих-либо желаний и потребностей. Это могут быть материальные товары, услуги, опыт, отдельные личности, места, объекты собственности, организации, информация и идеи» [12].

Исходя из этого, продуктом является товар, услуга и сервис. Хороший алгоритм разграничения товаров и услуг в рамках продукта дает Л. Шостака. Он ввел понятие континуума «товар – услуга», рис. 1.

Продукт всегда имеет материальную и нематериальную составляющие. Те продукты, в которых преобладает материальная составляющая, люди часто называют товарами. Продукты, в которых преобладает нематериальная составляющая, мы обычно называем услугами. Однако стоит помнить, что все равно каждый продукт содержит в себе как нечто материальное, так и нечто нематериальное, поэтому не существует товаров и услуг в чистом виде. Каждый товар содержит в себе элементы услуги, а в каждой услуге, в свою очередь, содержится какая-либо товарная составляющая [12].

Получается, что продаются и покупаются продукты, независимо от того, больше в них «товарной» или «услугой» составляющих. Однако необходимо разбираться, к чему предлагаемый компанией продукт ближе – к товару или к услуге (какая составляющая является преобладающей – материальная или нематериальная) [12].

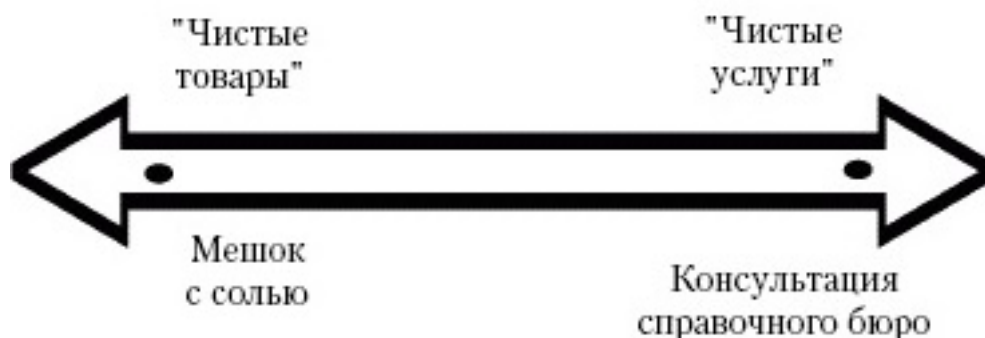


Рис. 1. Континуум «товар – услуга» Л. Шостака [12]

На рисунке, в левом конце континуума расположен некий идеальный товар, в котором нематериальная составляющая минимальна, а в правой – некая идеальная услуга, в которой практически не существует материальной составляющей.

В современном мире большинство среднестатистических людей часто путают товар и продукт, услугу и сервис. Эта путаница допустима для потребителей, однако для

производителей необходимо четко понимать отличий данных терминов. Товар имеет четко выраженную материальную составляющую, направленную на удовлетворение потребностей потребителей. Услуга, так же, как и товар направлена на удовлетворение потребностей потребителей, однако характеризуется неосязаемостью, неотделимостью производства и потребления, неспособностью к хранению, изменчивостью. Сервис - это вид услуг; это система обслуживания потребителей, которая может объединять в себе процесс предоставления несколько услуг, материального обслуживания, что в итоге должно подтверждаться эмоциональной удовлетворённостью и одобрением потребителя. Продукт – это все, что может удовлетворить потребности потребителя. Продуктом может быть товар, услуга, сервис.

На данный момент все больше компаний предоставляют услуги и все меньше – чистые товары. Это не означает, что теперь производится меньше товаров. Понимая, насколько продукт является «чистым товаром» или «чистой услугой», можно разрабатывать различные дополнительные пакеты услуг к существующим товарам, а к услугам - товары. Когда известна позиция продукта, какова доля материальной и нематериальной составляющей (континуума Л. Шостака), можно лучше его позиционировать, улучшать продукт, т.к, в таком случае видно какие инновации необходимо привлечь для совершенствования предлагаемого продукта.

Литература:

1. Прищепенко В.В. Семантика, дефиниции и соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» <http://www.mavriz.ru/articles/2001/2/1448.html>
2. Кусик Н. Л. Услуги непроизводственного подсектора сферы социального воспроизводства: проблемы классификации
3. Фролова Т. А. Сервис как услуга, классификация видов услуг http://www.aup.ru/books/m204/1_2.htm
4. Товар <http://lektsii.net/2-8875.html>
5. Товар и товар-микс <http://mgt-edu.ru/4-66.php>
6. Понятие услуги http://www.treko.ru/show_dict_1277
7. Природа услуг <http://mgt-edu.ru/4-72.php>
8. Фролова Т. А. Сервис как деятельность, классификация видов сервиса http://www.aup.ru/books/m204/1_1.htm
9. Понятие сервиса и его место среди маркетинговых инструментов <http://studopedia.org/4-149608.html>
10. Продукт <http://tolkslovar.ru/p21495.html>
11. Экономический продукт <http://bit.ly/1NfWJ9mM>
12. Понятие продукта <http://bit.ly/1ofuXk6>

14. MARKETING

Blagoy V.V.

Candidate of Economic Science, associate professor

Tihomirova A.A.

student

Yarets M.V.

student

Kharkiv National University of Construction and architecture

THE IMPROVEMENT OF MARKETING STRATEGY FOR ENTERPRISE

Благой В.В.

к.э.н., доцент

Тихомирова А.А.

студент

Ярец М.В.

студент

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

The article analyze the methods of competitive enterprises. The possibility of using guerilla strategies domestic enterprises in modern conditions.

Key-words. *Guerrilla strategy, competitive advantage, competitive methods., etc.*

В статье проанализированы методы конкурентной борьбы предприятий. Рассмотрена возможность использования партизанской стратегии отечественными предприятиями в современных условиях.

Ключевые слова: *партизанская стратегия, конкурентное преимущество, методы конкурентной борьбы.*

В современном мире вообще, и на Украине в частности тема конкуренции и конкурентных стратегий очень актуальна, так как «здоровые» конкурентные отношения только начинают развиваться, и, следовательно, чтобы выйти на рынок и выжить на нем, фирме или предприятию необходимо разрабатывать стратегические планы и применять конкурентные стратегии.

Проблемой разработки маркетинговых стратегий на предприятии занимаются многие ученые и специалисты в отрасли маркетинговых войн. Среди них необходимо отметить таких, как: Джей Конрад Левинсон, Пол Хенли, Райс Эл, Траут Джек и другие.

Маркетинговая деятельность должна обеспечить:

- надежную, достоверную и своевременную информацию о рынке, структуре и динамике конкретного спроса, вкусах и преимуществах покупателей, то есть информацию о внешних условиях функционирования фирмы;
- создание такого товара, набора товаров (ассортимента), который более полно соответствует требованиям рынка, нежели товары конкурентов;
- необходимое влияние на потребителя, на спрос, на рынок, который обеспечивает максимально возможный контроль сферы реализации.

Исходным моментом, лежащим в основе маркетинга, выступает идея человеческих отношений, потребностей, запросов. Отсюда сущность маркетинга заключается в следующем: стоит делать только то, что безусловно найдет сбыт, а не пытаться навязывать покупателю «несогласованную» предварительно с рынком продукцию.

Таким образом, выделим основные принципы маркетинга:

- нацеленность на достижение конечного практического результата производственно-сбытовой деятельности;
- концентрацию исследовательских, производственных и сбытовых усилий на решающих направлениях маркетинговой деятельности;

- направленность предприятия не на кратковременный, а на долгосрочный, результат маркетинговой работы. Это требует особенного внимания к прогнозным исследованиям, разработке на основе их результатов товаров рыночной новизны, обеспечивающих хозяйственную деятельность, приносящую высокую прибыль;

- применение единства и взаимосвязи стратегии и тактики активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей с одновременным влиянием на них.

Конкуренция является определяющим фактором упорядочения цен, стимулом инновационных процессов. Чтобы предприятие было успешным оно должно разработать и реализовать маркетинговую стратегию. Возможность использования партизанской стратегии в работе отечественных предприятий в современных условиях не достаточно освещена в экономической литературе.

Существует четыре основных типа маркетинговых стратегий:

- оборонительная широко используется компаниями, занимающими лидирующее положение, с целью защитить свою долю рынка;

- наступательная преследует цель занять на рынке определенную нишу;

- принцип фланговой стратегии заключается в освоении рынков со слабой конкуренцией;

- партизанская стратегия предполагает использование малобюджетных, но при этом эффективных методов [1].

Современный мир переходит в рынок, контролируемый не технологиями, а талантами. Технологии легко копируемы и быстро устаревают. Таланты уникальны. Реализация партизанской стратегии строится на использовании малозатратных и нестандартных методов, что особенно актуально для предприятий малого и среднего бизнеса.

Партизанский маркетинг в силу своей малозатратности может быть основным орудием предприятий малого и среднего бизнеса, а крупным фирмам позволяет достигать до тех потенциальных покупателей, которых не получилось привлечь с помощью традиционной рекламы. Партизанские методы дают фирмам возможность выделиться на постоянно растущем общем фоне [2].

Термин «партизанский маркетинг» (guerrilla marketing) ввел американский маркетолог Джей Конрад Левинсон, выпустивший в 1984 году книгу с одноименным названием. В этой и нескольких последующих книгах он поделился приемами новой технологии, наиболее распространенными из которых считают вирусный маркетинг и нестандартную наружную рекламу.

Вирусный маркетинг - методы, поощряющие потребителей делиться информацией с окружающими. Сегодня одно из основных средств вирусного маркетинга - Интернет. В роли вируса может выступать, например, интересный видеоролик, который Интернет - пользователи захотят обсуждать друг с другом и при этом не воспримут его как прямую рекламу.

Другой вариант - использование «подсадных уток». Допустим, для рекламы слабоалкогольного коктейля нанимают «клубных персонажей», которые приезжают в клубы на дорогих иномарках, держатся как VIP-гости и заказывают рекламируемый коктейль.

Также существует множество примеров нестандартной наружной рекламы, которая неизменно привлекает внимание и заставляет людей говорить о себе.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что секрет успеха заключается в оригинальности методов продвижения. Но ведь любая успешная маркетинговая стратегия - наступательная, оборонительная, фланговая - ориентирована на потребности конкретного покупателя и включает в себя, как правило, не дежурные рекламные предложения, а точечные акции и нестандартные решения. Просто традиционные стратегии оригинальны в меньшей степени, чем партизанские. В любом случае выбор зависит от задач, которые ставит перед собой компания. Для небольшой фирмы, желающей занять свою нишу на рынке и ориентированной на конкретную целевую аудиторию,

креативные методы рекламы необходимы. Но и для крупных брендов, с учетом современной жесткой конкуренции, творческий подход к рекламе тоже очень важен.

Для того чтобы выделиться, недостаточно разработать грамотную стратегию продвижения. Нужно, чтобы в ней присутствовала оригинальность, причем апеллирующая к глубинным потребностям человека. Европейский президент компании Guerrilla Marketing International Пол Хенли предлагает разрабатывать партизанские приемы, основанные на парадигме нейролингвистического программирования [3].

С точки зрения покупателя, партизанская реклама - это не только предложение обратить внимание на продукт, это настоящая коммуникация, которая вовлекает в игру, может удивить и улучшить настроение. И наоборот - неудачная, чересчур эпатажная реклама способна вызвать обратный эффект и оттолкнуть покупателей.

При разработке нестандартной маркетинговой стратегии необходимо чувствовать грань между оригинальностью и пошлостью и учитывать ожидания представителей целевой аудитории [4,5].

Поэтому сформулируем основные правила партизанского маркетинга:

- ставить четкие цели и сроки маркетинговых акций, исключая работу вслепую;
- понимать потребности потребителя, преимущества компании, чем интересна посредникам;
- изыскивать наиболее дешевые и прямые пути, творчество лучшая замена большим вложениям;
- интриговать потребителей.

Таким образом, основой партизанского маркетинга является умение придумывать нестандартные и эффективные способы продвижения с целью стимулирования продаж, и главные инвестиции в такую рекламу - не столько деньги, сколько воображение. Сама креативность подхода не маловажна для реализации партизанской стратегии в современных условиях.

Литература:

1. A.V. SHegda EHkonomika predpriyatiya / A.V. SHegda, T.M. Litvinenko, M.P. Nahaba. – Kiev «Znanie», 2005. – 431 s.
2. [EHlektronnyj resurs] / Sergej Belyaev Metod konkurentnoj bor'by – partizanskij rekruting // Rezhim dostupa k mat.: <http://www.navigator.lg.ua/arts.php?mode=r&art=r0072>
3. Rajs EHL, Traut Dzhek. Marketingovye vojny. - SPb, "Piter", 2000.
4. Blagoj V.V. Sinergetichnij pidhid do doslidzhennya fazi krizi finansovoї sistemi pidpriemstva / V.V. Blaga, V.V. Blagoj, I.YU. Marchenko, K.G. Romanchenko // Visnik nacional'nogo tekhnichnogo universitetu «Harkivs'kij politekhnichnij institut. Seriya : Tekhnichnij progres i efektyvnist' virobництва. - Harkiv: NTU «HPI». – 2015. - №25 (1134). – S. 39-43.
5. Blagoj V.V. Motivacionnyj mekhanizm upravleniya innovacionnymi processami / V.V. Blagaya, Blagoj V.V., SHEverdina A.V., Sviyazov M.V. // Visnik nacional'nogo tekhnichnogo universitetu «Harkivs'kij politekhnichnij institut. Seriya : Tekhnichnij progres i efektyvnist' virobництва. - Harkiv: NTU «HPI». – 2015. - №26 (1135). – S. 24-29.

Pavlovska L.D.

candidate of economic sciences, professor
Ivan Franko Zhytomyr State University, Ukraine

Pavlovskyy D.V.

marketing director
LLC "Outsourcing center "Accounting + Control - Taxes", Ukraine

BLUE OCEAN STRATEGY OF DAIRY INDUSTRY

Павловська Л.Д.

к.е.н., професор

Житомирський державний університет ім. І. Франка, м. Житомир, Україна

Павловський Д.В.

директор з маркетингу

ТОВ «Аутсорсинговий центр «Облік + Контроль - Податки», м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЯ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Developed an alternative strategy of the dairy sector – blue ocean strategy, is based on the strategic profile of industry for the impact factor on business competition and on the model of four actions. It will let not to oppose with competitors, and to create value innovation, which will shows an opening of a new market space without competitors.

Keywords: blue ocean strategy, strategic profile, dairy industry, organic production.

Розроблена альтернативна стратегія розвитку молокопереробної галузі – стратегія блакитного океану, в основі якої знаходиться стратегічний профіль галузі за факторами впливу на конкуренцію та за моделлю чотирьох дій. Це дозволить не боротися з конкурентами, а створити інновацію цінності, яка свідчитиме про відкриття нового ринкового простору, в якому ще немає конкурентів.

Ключові слова: стратегія блакитного океану, стратегічний профіль, молокопереробна галузь, органічне виробництво.

Новий товар, послуга, стратегія стали вирішальними перевагами в конкурентній боротьбі на сучасному ринку. З'явився новий вид маркетингу – латеральний маркетинг – нова система поглядів, яка змінює уявлення про традиційні методи маркетингу, доповнює його новими можливостями створення інноваційних ідей, розкриває секрет креативного мислення [1].

Керуючись основними напрямками сучасних досліджень щодо багатоваріантних стратегій економічного розвитку галузей та підприємств найбільш системним підходом є, на нашу думку, підхід, запропонований У. Чан Кимом та Рене Моборн, у стратегії блакитного океану. Ця стратегія поділяє ринковий простір на червоний, ключовим моментом якого є боротьба та блакитний, де немає конкурентів, натомість є інновація цінності за одночасного зниження витрат та диференціації товарів. Головною визначальною рисою блакитних океанів є інновація цінності, яка встановлює, що цінують покупці.

Для однієї із найважливіших і ефективних галузей Житомирщини – молокопереробної – нами, виходячи із основних принципів, встановлених Чан Кимом та Рене Моборн, з врахуванням особливостей галузі розроблена стратегія блакитного океану. Для того, щоб відкрити і завоювати блакитний океан ринкового простору продукції молокопереробки, де були б відсутні конкуренти, побудована аналітична модель – стратегічна канва, яка посідає центральне місце в інновації цінності та у створенні блакитних океанів.

Стратегічна канва одночасно є інструментом діагностики та побудови стратегії блакитного океану. Вона відображає поточний стан справ на відомому просторі ринку та показує, які конкуруючі пропозиції отримують клієнти на ринку [2, с.18].

По горизонталі нами виділено такі ключові фактори конкуренції молокопереробної галузі, впровадження яких залежить від підприємств: ціна, якість продукції, асортимент, масова реклама, упаковка, бренд, термін зберігання, продаж через дистриб'ютора, критерії відбору постачальників сировини, продаж у роздрібні торгові точки, рівень впровадження інновацій, плинність кадрів, повернення та брак продукції. По вертикалі зазначено рівень пропозиції, який клієнти одержують за всіма цими ключовими факторами конкуренції.

Визначивши основну складову стратегічної канви – стратегічний профіль (криву цінності) кожного із 13 молокопереробних підприємств області, встановлено стратегічний профіль молокопереробної галузі. Не дивлячись на те, що молокопереробні заводи області значною мірою відрізняються один від одного за своєю потужністю, асортиментом, якістю продукції тощо, крива цінності продукції класу «преміум» та дешевої молочної продукції практично мають однаковий вигляд, а, значить практично однакові стратегії виробництва, різниця тільки у висоті пропозицій. Виходу на ринок з продукцією класу «преміум» відповідає класична стратегія червоного океану (за М. Портером) – стратегія диференціації. Дешева молочна продукція також має практично однакові криві цінності: ціна на ці види продукції низька як і її пропозиція на ринку, що відповідає класичній стратегії низьких витрат.

Для того, щоб перестати вибирати між диференціацією та низькими витратами та не шукати шляхів, як обігнати конкурентів, необхідно відновити елементи цінності для споживача, які знаходяться за межами галузі, змістивши стратегічний фокус з конкурентів на альтернативні варіанти розвитку та неклієнтів. Традиційна стратегічна логіка, навпаки,

примушує шукати краще, ніж у конкурентів, рішення проблем, але у рамках досліджуваної галузі [2, с.19].

Проаналізувавши стратегічну канву молокопереробної галузі Житомирської області за факторами впливу на конкуренцію та за моделлю чотирьох дій, звернувши увагу на альтернативні варіанти та неклієнтів, прийшли до висновку про можливість впровадження стратегії блакитного океану за трьома напрямками:

- ✓ перший – виробництво органічної молокопродукції;
- ✓ другий – виробництво оригінальних молочних продуктів, наприклад, молочні продукти для дітей: у стаканчику, на дні якого знаходиться іграшка; так звані сімейні кошки: найбільш поширені молочні продукти в одній упаковці; морозиво для дорослих: з коньяком чи ромом; набори різдвяних чи великодніх подарунків з молочних продуктів, наприклад, паска, складена з різних сортів сиру; лікарський засіб як продукт молокопереробки для очищення організму;
- ✓ третій – продаж молочних коктейлів (з сухого молока) в автоматах по типу кавових.

Кожен з цих напрямів дозволить не боротися з конкурентами в галузі молокопереробки, а створити інновацію цінності, пов'язану з тим, що цінять споживачі, і яка означає набуття такої нової цінності для споживачів і для молокозаводів, що це свідчитиме про відкриття нового ринкового простору, в якому ще немає конкурентів. При цьому важливо, щоб відбулось поєднання інновації цінностей з практичністю, ціною і витратами.

Згідно розробленої нами моделі чотирьох дій для молокопереробної галузі Житомирської області за умови альтернативного варіанту її розвитку – виробництва органічної молочної продукції та з врахуванням так званих неклієнтів, тобто потенційних споживачів, які на даний момент не купують молочні продукти тому, що їх не влаштовує якість (можуть купувати на ринку), або вживають їх невелику кількість, пропонуємо:

- *створити* нові фактори економічного розвитку молокопереробної галузі – органічне виробництво; застосування ощадних технологій переробки молока, які дають можливість уникнути вибору між безпекою, користю і смаковими якостями продукту; вибір цільових каналів збуту; оптимізація процесів обробки заявок та доставки продукції;
- *підвищити* порівняно з існуючими в галузі стандартами – якість продукції, ціни, рівень впровадження інновацій, оскільки органічне виробництво молочної продукції вимагає високоякісної молочної сировини та впровадження спеціальних інноваційних технологій, ключовим моментом яких є дотримання стандартів для забезпечення безпечної натуральності та високих смакових характеристик органічної молочної продукції, що повинно привести до зростання цін. Важливо підвищити також критерії відбору постачальників сировини, фактори бренду та упаковки. При цьому слід використовувати світовий досвід, який свідчить, що для пакування молочної органічної продукції широко практикується мінімалізм у дизайні, невелика кількість кольорів при друці тощо.
- *знижити* порівняно з існуючими в галузі стандартами асортимент молочної продукції, що обґрунтовується низькою платоспроможністю населення України, поверненням продукції, браком, плінністю кадрів в галузі;
- *скасувати* – продаж через дистриб'ютора, масову рекламу, продаж у роздрібні торгові точки, що дозволить оптимізувати витрати.

Фактори решітки «скасувати – знижити – підвищити – створити» для молокопереробної галузі Житомирської області дозволяють з'ясувати, як можна підвищити цінність своєї продукції для споживачів та створити новий попит, як реконструювати елементи цінності для споживачів в альтернативних галузях, запропонувавши їм абсолютно нові можливості та зберігати при цьому низьку структуру витрат.

При цьому увага запропонованої стратегії блакитного океану фокусується на виробництві органічної молочної продукції, застосуванні ощадних технологій, виборі

цілових каналів збуту, брендуванні, впровадженні інновацій, якості за значного зниження витрат на дистриб'юторів, масову рекламу, продаж у роздрібній торгівлі, асортимент молочної продукції, її повернення, брак, плинність кадрів, що відображено на профілі запропонованої стратегії блакитного океану (рис. 1).

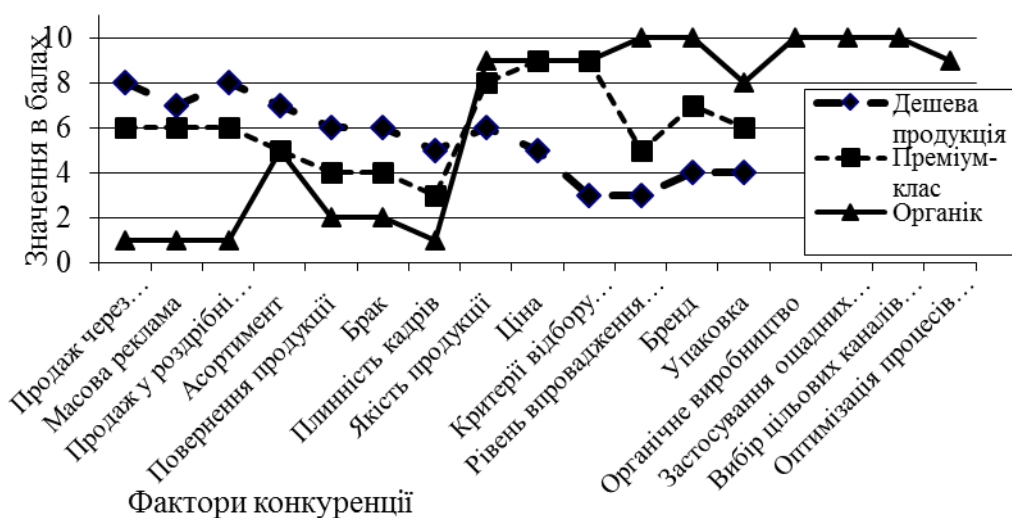


Рис. 1. Запропонована стратегічна канва молокопереробної галузі Житомирської області

Джерело: власні дослідження.

Отже, забезпечується можливість встановлення обґрунтованих цін, отримання нових прибутків, закріплення існуючого бренду компанії у свідомості покупців та реалізації стратегії блакитного океану в цілому, в той час, коли традиційні конкуренти, навпаки, інвестують у всі фактори конкуренції, що унеможлиблює утримання цін на такому ж рівні, як за стратегією блакитного океану.

На нашу думку створення блакитного океану виробництва органічної молокопродукції є головним каталізатором зростання прибутковості галузі молокопереробки не тільки регіону, але і України в цілому. Однак, це не означає заборону використання молокопереробними заводами різноманітних стратегій червоного океану, тобто відомих стратегій конкуренції, в першу чергу, диференціації та зниження витрат, або стратегії військового маркетингу.

Прикладом впровадження стратегії блакитного океану в молокопереробній галузі України може слугувати ТОВ «Органік Мілк» Житомирської області. Підприємство – перше в Україні органічне виробництво з власної сировини, створене за швейцарською моделлю. Компанія має повний завершений цикл від виробництва сировини до просування на ринку продукції глибокої переробки.

Прикладом використання стратегії блакитного океану у сфері ресторанних послуг в Україні є мережа тематичних ресторанів «Фест» у м. Львові). Найбільш відомі – ресторан «Криївка» ввійшов до переліку десяти найбільш відвідуваних ресторанів Європи; львівська майстерня шоколаду – супермаркет художніх виробів шоколаду; кафе «Старенький трамвай», розташоване у реставрованому вагоні австрійського трамваю [3].

Таким чином, стратегічний альтернативний розвиток молокопереробної галузі України вбачаємо у реалізації стратегії блакитного океану, що дозволить забезпечити її конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках, успішно підготуватися до зростаючих євроінтеграційних процесів та стати відомою в Європі своєю органічною молочною продукцією.

Вважаємо, що майбутнє за органічною молочною продукцією, оскільки унікальна технологія виробництва органічних молочних продуктів дозволяє зберегти корисні властивості цільного молока і гарантує дивовижний смак приготованих страв, а здорове харчування – запорука гарного самопочуття, бадьорості та довголіття.

Література:

1. Черняк М. Успішний бізнес – візійний бізнес, або бінокль під назвою TrendWatching [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/articles/14235/temp>.
2. Ким У. Чан. Стратегія голубого океана: Пер. с англ. / У. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: НІРРО, 2005. – 272 с.
3. Коцарь А. Мир антиидей: создание и продвижение товара «от обратного» / А. Коцарь // Новый маркетинг. – 2008. – №4. – С. 46-48.

Stepanenko N. I.

Candidate in Economics, Docent

Volkova I. M.

Candidate in Economics, Docent

Zhytomyr National Agroecological University, Ukraine

FUNCTIONALIZATION MARKETING ANALYSIS OF PRODUCT POLICY AGRICULTURAL ENTERPRISES: RESEARCH ASPECT

Степаненко Н. І.

к. е. н., доцент

Волкова І. М.

к. е. н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет, Україна

ФУНКЦІОНАЛІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ДОСЛІДНИЦЬКИЙ АСПЕКТ

The necessity of functional realization of marketing research and analysis of the system as a tool for the implementation of commodity policy of the agricultural enterprise.

Key words: *agrarian enterprise, product policy, strategic orientations, agroservice cluster, monitoring.*

Обґрунтовано необхідність функціоналізації маркетингової дослідницько-аналітичної системи як інструмента імплементації товарної політики аграрного підприємства.

Ключові слова: *аграрне підприємство, товарна політика, стратегічні орієнтації, механізм диверсифікації діяльності, агросервісний кластер, моніторинг.*

Ринкове середовище функціонування аграрних підприємств нині характеризується значним ступенем невизначеності, що зумовлює, з одного боку, необхідність підвищення рівня адаптивності підприємства, з іншого, – завоювання ним ринкової влади за рахунок трансформації структури цільового ринку відповідно до потреб споживачів. Ключовим маркетинговим інструментом забезпечення конкурентоспроможності аграрного підприємства вбачається товарна політика з огляду на здатність трансформувати ключові компетенції підприємства в унікальну ринкову пропозицію як спосіб задоволення потреби цільових споживачів.

В цьому контексті посилюється значущість маркетингових досліджень параметричних детермінант товарної політики як інструмента реалізації стратегії розвитку аграрного підприємства. Маркетингові дослідження, що являють собою багатомірний процес аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства, розглядаються в якості найбільш продуктивного способу отримання інформації у турбулентному ринковому бізнес-середовищі, спрямованого на обґрунтування управлінських рішень, що забезпечують мінімізацію загроз та ризиків функціонування аграрних підприємств.

Теоретико-методологічним питанням організації й здійснення маркетингових досліджень присвячено фундаментальні праці таких дослідників, як І.Бернар, Р.Браун, Д.Кокс, Ф.Котлер, М.Мескон, Т.Томас, Т.Амблер, П.Завьялов, А.Старостіна. Прикладні аспекти проведення маркетингових досліджень на сучасному етапі розвитку маркетингової науки отримали свій розвиток у публікаціях, зокрема, Д.Аакера, Е.Бернса, Н.К.Малхотри, Г.А.Черчіля, Д.Якобуччі, Г.Багієва, І.Беляєвського, Є.Голубкова, С.Гаркавенко, М.Окландера, А.Павленка, В.Пилипчука, Т.Примак, І.Решетнікової, С.Скибінського. Водночас більшість сучасних досліджень сфокусовано на розробці аналітичного

інструментарію маркетингових досліджень, їх переважно оперативному рівню використання. Значно менше уваги приділяється питанням побудови ефективної системи маркетингових досліджень підприємства у межах його загальної системи управління, яка функціонує в насиченому інформаційному полі. В контексті проблематики функціоналізації маркетингових досліджень товарної політики аграрних підприємств необхідним представляється визначення місця дослідницької компоненти у маркетинговій інформаційній системі.

Мета дослідження полягає в науковому аналізі й оцінці особливостей та можливостей активізації ринкової діяльності аграрних підприємств на засадах імплементації комплексу маркетингових досліджень як інструменту оптимізації товарної політики аграрних підприємств.

Дослідницько-аналітична функція маркетингу являє собою фундаментальну основу підприємницької діяльності аграрного підприємства та охоплює всю підготовку, що передують прийняттю будь-якого рішення щодо кожного елементу комплексу маркетингу. Маркетингові дослідження, дотичні до товарної політики аграрних підприємств, функціонально зорієнтовані на формування інформаційно-комунікаційного каналу забезпечення діяльності підприємства на цільових ринках, знижуючи таким чином рівень невизначеності. Імперативи сучасної маркетингової діяльності аграрних підприємств обумовлюють їх товарної політики, формують портфель ключових управлінських рішень щодо продуктових пропозицій, а також визначають актуальну парадигму маркетингових досліджень як інструментального забезпечення імплементації механізму товарної політики.

Специфіка товарної політики аграрних підприємств полягає у бінарності підходів формування продуктової пропозиції на B2B та B2C ринках; критично важливою є адаптивність товарної політики аграрного підприємства, зважаючи на волатильність цін на сировинних ринках як іманентну їх характеристику; значний вплив соціально-екологічних чинників сегментації ринків на позиціонування агропродовольчих товарів з огляду на їх роль у забезпеченні продовольчої безпеки; модифікація життєвого циклу через сезонний характер сільськогосподарського виробництва, а відтак більш складна конфігурація продуктового та логістичного ланцюга. В цілому ж маркетингова діяльність аграрних підприємств здійснюється у стохастичних і непередбачуваних за багатьма параметрами станах ринкового середовища, що обумовлює об'єктивну необхідність у розвинутому інформаційно-аналітичному базисі прийняття різнопланових управлінських рішень щодо впливу на купівельну поведінку цільових споживачів.

З огляду на системоутворюючу роль товарної політики у забезпеченні конкурентоспроможності аграрного підприємства на ринках агропродовольчих товарів портфель відповідних управлінських рішень формується на основі двох аналітичних платформ: оцінка ефективності товарної політики в цілому та дієвість управління окремими продуктовими лініями (стратегічними бізнес-одинацями). Відтак доцільно визначити релевантні змістовні вектори маркетингових досліджень товарної політики аграрних підприємств, ключовими з-поміж яких є 1) пошук цільових ринкових сегментів та ніш з метою максимальної реалізації ключових виробничих, маркетингових, екологічних компетенцій підприємства; 2) оцінка товарного асортименту за критерієм релевантності щодо структури попиту на цільових ринках; 3) аналіз детермінант конкурентоспроможності агропродовольчої продукції підприємства та маркетингових засобів її нарощування відносно різних часових горизонтів.

Сучасну парадигму маркетингових досліджень товарної політики аграрних підприємств визначає прямо та опосередковано комплекс наукових і комерційних проблем. По-перше, внаслідок глобалізації ринків, загострення конкуренції, диференціації товарів і зростання кількості виробників, у покупця збільшується кількість варіантів вибору між продавцями, які функціонують на ринку, та їхніми товарами. По-друге, потрібен попередній прогноз щодо змін ситуації на ринку впродовж певного періоду для ухвалення обґрунтованих маркетингових рішень, що дає змогу досягти більшої узгодженості між

потенціалом виробника та потребами споживачів. По-третє, обґрунтування дієвих управлінських рішень передбачає акумуляцію та обробку значних масивів різнопланової складної за змістом і структурою інформації, при цьому важливо забезпечити оперативний доступ до якісної інформації, що, в кінцевому підсумку, зумовлює необхідність створення спеціальної маркетингової інформаційної системи як єдиного комплексу взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів. По-четверте, з огляду на необхідність міжфункціональної координації бізнес-процесів на аграрному підприємстві на основі аналітичного забезпечення нагальною є необхідність застосування технологій інформаційного менеджменту з метою створення системного впливу на маркетингове середовище підприємства. По-п'яте, дієві маркетингові дослідження передбачають комплементарність пошуково-аналітичних та оціночно-управлінських процедур, таким чином формалізація маркетингової інформаційної системи моделює інструментарій обґрунтування оптимальної виробничої програми підприємства.

Отже, для аграрних підприємств нині особливої актуальності набуває необхідність формування цілісної динамічної та гнучкої системи збору та обробки агромаркетингової інформації, що дозволить підприємству здійснювати об'єктивну оцінку конкурентної ситуації, що генерується зовнішнім мікро- та макро- маркетинговим середовищем, аналізувати ефективність власної діяльності, знижувати фінансові, інвестиційні, маркетингові ризики, ідентифікувати перспективні цільові ринки, визначати рівень ринкової влади підприємства, координувати діяльність стратегічних бізнес-одиниць, формувати конкурентну перевагу тощо. Ключовою функцією маркетингу, що детермінує структуру маркетингової інформаційної системи аграрного підприємства, представляється товарна політика з огляду на її роль у консолідації багатовекторних інформаційних потоків.

Література:

1. Белер Г. Методы исследования рынка [Текст] : научное издание / Г. Белер ; пер. с нем.: В.М. Бирюкова, С.С. Димитрова. – Харьков : Гуманитарный центр, 2013. – 294 с.
2. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент [Текст] : підручник / А.В. Войчак ; М-во освіти України, Київ. нац. екон. ун-т. – К. : Вид-во Київ. нац. екон. ун-ту, 1998. – 272 с.
3. Зозулев А.В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика [Текст] : учеб. пособие / А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. – М. : Рыбари ; К. : Знання, 2008. – 643 с.
4. Конкурентоспособність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення»: [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант. – 2013. – 470 с.
5. Малхотра Нэреш К. Маркетинговые исследования [Текст] = Marketing Research : практическое руководство : [перевод с английского] / Н.К. Малхотра ; под ред.: А.О. Старостина, В.А. Кравченко ; Технологический институт Джорджии. – 3-е изд. – Москва ; Киев : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 957 с.
6. Маркетинг: Підручник з грифом МОН України (лист № 1.4/18-Г-772 від 08.08.2006 р.). / Павленко А.Ф., І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка; Кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф. І.Л. Решетнікова. – К: КНЕУ, 2008. – 600 с.
7. Маркетингові технології економічного зростання: [монографія] / [Окландер М.А., Яшкіна О.І., Чукурна О.П., Кірносова М.В. та ін.]; за ред. М.А. Окландера. – Одеса: Астропринт, 2012. – 376 с.
8. Моосмюллер Г. Маркетингові дослідження з SPSS: [підручник] / Г. Моосмюллер, Н.Н. Ребик – М.: ИНФРА-М, 2007. – 142 с.
9. Лирик І. Експертна оцінка оборотів ринку маркетингових досліджень в Україні у 2012 році [Текст] / І. Лирик // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 5. – С. 44-54.
10. Окландер М.А. Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України / М.А. Окландер, О.І. Яшкіна // Економіка України. – 2008. – № 11. – С.47-56.
11. Полторак В.А. Маркетингові дослідження [Текст] : навч. посіб. для студ. вузів / В.А. Полторак. – 2-е вид., переробл. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
12. Старостина А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : підручник / А.О. Старостина. – К. : ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
13. Яшкіна О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: тенденції розвитку та чинники впливу / О.І. Яшкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 181-189.

15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Akulenko I. A.

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, Ukraine

THE PROBLEM OF DETERMINING THE LEVEL OF THE FUTURE MATH TEACHERS' METHODOLOGICAL COMPETENCE

Акуленко И.А.

д.п.н., профессор

Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, Украина

К ПРОБЛЕМЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ МЕТОДИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩЕГО УЧИТЕЛЯ МАТЕМАТИКИ

The system of indicators and parameters for monitoring the future math teachers' methodical competence is represented in the article. The authors propose an integral factor to monitor the formation of future teachers' methodical competence. It should be based on differentiation the levels of such components of methodical competence: axiological, epistemological, praxeological and professionally-personal components.

Keywords: *methodical competence, future math teacher, monitoring.*

В статье обоснована система индикаторов и показателей для мониторинга уровня методической компетентности у студентов математических специальностей вузов как будущих учителей математики. Авторы предлагают для мониторинга сформированности методической компетентности у будущего учителя математики пользоваться интегральным показателем, на основе разграничения уровней сформированности таких составляющих методической компетентности, как аксиологический, гносеологический, праксеологический и профессионально-личностный компоненты.

Ключевые слова: *методическая компетентность, будущий учитель математики, мониторинг.*

В современных украинских реалиях проблема оценивания качества образования на всех его ступенях находится в фокусе общественного и научного внимания. В том числе идёт дискуссия о том, каким образом осуществлять мониторинг качества методической подготовки будущего учителя. Мы стоим на позициях, что эта проблема неразрывно связана с мониторингом уровня методической компетентности (МК) у будущего специалиста.

В научных исследованиях по-разному подходят к дифференциации уровней сформированности МК будущего учителя. Н.А. Тарасенкова [1] обосновывает трехуровневую шкалу, взяв в качестве основания дифференциации дальность перенесения методических знаний и умений в процессе решения учебно-методических задач. И. Е. Малова [2] предлагает за основу для выделения уровней МК взять уровень объектов методической деятельности учителя, Т.С. Мамонтова – элементы методической культуры. И. В. Гребеньов, О. В. Лебедева [3] – этапы конструктивной деятельности учителя, Н. Д. Кучугова – этапы профессиональной подготовки, О.И. Матяш [4], С.А. Скворцова – степень продвинутости студентов в решении учебно-методических задач. При этом большинство ученых сходятся, что МК будущего учителя математики может быть сформирована в процессе профессиональной подготовки в вузах только на начальном, среднем или достаточном уровне, а высокий и творческий уровни могут достигаться только в активной самообразовательной творческой профессиональной деятельности.

На наш взгляд, определять уровень сформированности методической компетентности будущего учителя математики целесообразно, исходя из уровней сформированности ее составляющих с применением соответствующих индикаторов и показателей. Структура МК, на наш взгляд, отражает: 1) систему знаний и умений, которые осваивают студенты в процессе научно-теоретической и практической подготовки, в ходе решения учебно-методических задач, связанных с основными видами методической деятельности будущего учителя математики; 2) личностный опыт в их применении при решении как типичных задач профессиональной деятельности учителя математики, так и проблемных ситуаций, возникающих в учебно-воспитательном процессе в школе; 3) систему ценностных ориентаций и опыт эмоционально-ценностного отношения студентов к категориям дидактики математики, к своей профессии, к себе, к ученикам, к обществу. Поэтому,

выделяем такие компоненты МК будущего учителя математики: аксиологический, гносеологический, праксеологический и профессионально-личностный (табл. 1).

Таблица 1

Содержательная характеристика компонентов методической компетентности будущего учителя

Компонент	Содержательная характеристика компонента
Аксиологический компонент	Характеризует диспозиционную структуру субъективной ценностной позиции будущего учителя, особенности личностных приоритетов в обучении учащихся математике
Гносеологический компонент	Определяется системой методических знаний, отражающих закономерности процесса обучения математике в школе
Праксеологический компонент	Определяется системой методических навыков и умений будущего учителя математики в соответствии с профессиональных функций и типовых задач методической деятельности учителя математики (операционно-деятельностная составляющая) и опыта их применения в различных ситуациях (праксеологическая составляющая)
Профессионально-личностный компонент	Определяется профессиональными психолого-педагогическими качествами студентов, которые формируются во время обучения в вузе

Уровни сформированности аксиологического компонента МК будущего учителя математики предлагаем разграничивать на основании мотивационного критерия, по таким признакам: степень значимости отдельных систем ценностей, доминантные мотивы, уровень развития познавательного интереса, степень совпадения модальностей личности «Я - реальное», «Я - идеальное», «Я - учитель-профессионал». Предлагаем выделять следующие уровни сформированности аксиологического компонента МК будущего учителя математики: стимульно-продуктивный, ситуативно-прагматический, ситуативно-эвристический, эвристический, учебно-креативный. Их подробная характеристика приведена в [5]. Индикаторами для определения уровня сформированности аксиологического компонента можно взять оценки групп экспертов по критериям для аксиологического компонента и виды преобладающих мотивационных комплексов по результатам анкетирования студентов с помощью методики К. Замфир в модификации А. Реана.

Уровни сформированности гносеологического компонента МК предлагаем разграничивать на основании когнитивного критерия по следующим признакам: структурированность и упорядоченность системы математических и методических знаний; степень осознанности содержания математических и методических знаний, которыми оперирует студент. Предлагаем выделять репродуктивный (низкий и средний), реконструктивно-вариативный (достаточный) и творческий (высокий) уровне сформированности гносеологического компонента методической компетентности будущего учителя математики профильной школы. С их содержательной характеристикой можно познакомиться в [6]. Индикатором для определения уровня сформированности гносеологического компонента является успеваемость студентов в решении разноуровневых учебно-методических задач (на распознавание содержания методических объектов, на его простое воспроизведение, на применение содержания методических объектов в знакомых и вариативных ситуациях) в условиях семиотической модели учебного процесса в вузе.

Критерий для разграничения уровней сформированности операционно-деятельностной составляющей праксеологического компонента МК (методических умений будущих учителей математики) – деятельностный, признаки: овладение состав методических умений; дальность переноса; комплексность применения методических умений. Предлагаем выделять такие уровни: репродуктивный (низкий, средний), реконструктивно-вариативный (достаточный), творческий (высокий). Их содержательная характеристика представлена в [6]. Индикатором выступает успешность студентов в решении тестов, составленных из разноуровневых учебно-методических задач. Дополнительными индикаторами, учитывающими накопленный субъектный опыт студентов по выполнению различных видов методической деятельности, являются: результативность

различных видов методической деятельности студентов в условиях имитационной и социальной модели учебного процесса, успешность в прохождении ими «методического тренажера», «методической лаборатории», результативность самостоятельной и индивидуальной работы в условиях аудиторной и внеаудиторной работы, качество методического портфолио.

Уровни сформированности профессионально-личностного компонента методической компетентности будущего учителя математики профильной школы предлагаем разграничивать на основании личностного критерия по признакам – сформированность профессионально важных качеств у студента. Индикаторами для определения личностного компонента являются оценки экспертов и самооценивание студентами наличия у них профессионально важных для будущих педагогов черт личности с помощью соответствующих опросников (по методике, предложенной Л. В. Кондрашовой).

Для разграничения уровней сформированности каждого из выделенных компонентов МК с использованием соответствующих индикаторов предлагаем использовать следующие показатели (табл. 2).

Таблица 2

Показатели и уровни сформированности компонентов методической компетентности

Компоненты МК				
Аксиологический	Гносеологический	Праксеологический		Личностный
		Операционно-деятельностная составляющая (методические умения)	Праксеологическая составляющая (учитывающая опыт применения разных видов методической деятельности)	
<i>Индикаторы:</i> экспертные оценки по показателям для аксиологического компонента, методика определения мотивационного комплекса К. Замфир в модификации А. Реана	<i>Индикаторы:</i> оценки, полученные при решении системы разноуровневых учебно-методических задач (базовых и специальных)	<i>Индикаторы:</i> оценки, полученные за выполнение контрольного комплексного теста, составленного из учебно-методических задач и структурированно го соответственно системе методических компетенций	<i>Индикаторы:</i> оценки, полученные за «методический тренажер», «методическую лабораторию», на практических занятиях, по результатам групповой и индивидуальной самостоятельной работы, методическое портфолио, результаты подпрактики	<i>Индикаторы:</i> самооценивание представленности профессионально значимых личностных качеств в диспозиции личности, экспертные оценки
<i>Уровень:</i> стимульно-продуктивный <i>Показатель:</i> мотивационный комплекс ЗНМ > ЗПМ > ВМ ЗНМ = ЗПМ > ВМ $\Delta(\max - \min) \leq 3$	<i>Уровень:</i> репродуктивный (низкий) <i>Показатель:</i> качество решения методических задач из ККР менее 60 баллов	<i>Уровень:</i> низкий <i>Показатель:</i> качество выполнения тестов менее 60 баллов	<i>Уровень:</i> низкий <i>Показатель:</i> средневзвешенная оценка за все виды работ менее 60 баллов	<i>Уровень:</i> низкий <i>Показатель:</i> средневзвешенный показатель по результатам анкетирования менее 60 баллов
<i>Уровень:</i> Ситуативно-прагматичный <i>Показатель:</i> мотивационный комплекс ЗНМ > ВМ > ЗПМ ЗНМ = ЗПМ > ВМ $\Delta(\max - \min) \leq 3$	<i>Уровень:</i> репродуктивный (средний) <i>Показатель:</i> качество решения методических задач из ККР от 60 до 74 баллов	<i>Уровень:</i> средний <i>Показатель:</i> качество выполнения тестов от 60 до 74 баллов	<i>Уровень:</i> средний <i>Показатель:</i> средневзвешенная оценка за все виды работ от 60 до 74 баллов	<i>Уровень:</i> средний <i>Показатель:</i> средневзвешенный показатель по результатам анкетирования от 60 до 74 баллов
<i>Уровень:</i> ситуативно-эвристический				

<i>Показатель:</i> мотивационный комплекс ЗПМ > ЗНМ > ВМ ЗПМ = ЗНМ = ВМ $\Delta(\max - \min) \leq 3$				
<i>Уровень:</i> Эвристический <i>Показатель:</i> мотивационный комплекс ЗПМ > ЗНМ = ВМ ЗПМ > ЗНМ > ВМ $\Delta(\max - \min) \leq 3$	<i>Уровень:</i> реконструктивно-вариативный <i>Показатель:</i> качество решения методических задач из ККР от 75 до 90 баллов	<i>Уровень:</i> достаточный <i>Показатель:</i> качество выполнения тестов от 75 до 90 баллов	<i>Уровень:</i> достаточный <i>Показатель:</i> средневзвешенная оценка за все виды работ от 75 до 90 баллов	<i>Уровень:</i> достаточный <i>Показатель:</i> средневзвешенный показатель по результатам анкетирования от 75 до 90 баллов
<i>Уровень:</i> учебно-креативный <i>Показатель:</i> мотивационный комплекс ЗПМ > ВМ = ЗНМЗП М > ВМ > ЗНМ $\Delta(\max - \min) \leq 3$				
<i>Уровень:</i> креативный <i>Показатель:</i> мотивационный комплекс ВМ > ЗПМ > ЗНМ ВМ = ЗПМ > ЗНМ $\Delta(\max - \min) \leq 2$	<i>Уровень:</i> творческий <i>Показатель:</i> качество решения методических задач из ККР от не менее, 90 баллов	<i>Уровень:</i> высокий <i>Показатель:</i> качество выполнения тестов не менее 90 баллов	<i>Уровень:</i> высокий <i>Показатель:</i> средневзвешенная оценка за все виды работ не менее 90 баллов	<i>Уровень:</i> высокий <i>Показатель:</i> средневзвешенный показатель по результатам анкетирования не менее 90 баллов

Таким образом, методическая компетентность является многомерным, полифункциональным интеграционным личностным образованием и давать одну общую оценку по уровню ее сформированности считаем нецелесообразным, поскольку в таком случае не представляется возможным выявить проблемные точки для ее управляемого целенаправленного формирования и корректировки (в случае необходимости). Поэтому, на наш взгляд, на основе приведенных выше показателей уровней сформированности каждого из компонентов методической компетентности будущего учителя математики возможно сформировать 4-х компонентный вектор, который и будет интегральным показателем сформированности методической компетентности будущего учителя математики.

Литература:

1. Тарасенкова Н. А. До проблеми формування методичних компетентностей майбутнього вчителя математики профільної школи / Н. А. Тарасенкова, І. А. Акуленко // Розвиток педагогічних наук в Україні і Польщі на початку ХХ століття : зб. наук. пр. – Черкаси, 2011. – С. 273–279.
2. Малова И. Е. Сущность и уровни методической компетентности учителя математики [Электронный ресурс] / И. Е. Малова // Ярославский педагогический вестник. – 2006. – № 4. – Режим доступа : http://vestnik.yspu.org/releases/uchenuye_praktikam/33_5.
3. Гребенев И. В. Теоретические основания методической компетентности учителя / И. В. Гребенева, О. В. Лебедева // Инновации в образовании : вестник Нижегородского ун-та им. Н. И. Лобачевского. – 2007. – № 4. – С. 21–25.
4. Матяш О. І. Рівні методичної компетентності навчання геометрії майбутніх учителів математики / О. І. Матяш // Дидактика математики: проблеми і дослідження : міжнародний зб. наук. робіт. – Донецьк : Вид-во ДонНУ. – 2013. – Вип.40. – С. 183–190.
5. Акуленко І. А. Аксіологічний компонент методичних компетентностей майбутніх учителів математики / І. А. Акуленко, Н. А. Тарасенкова // Вісник Черкаського університету. Серія: Педагогічні науки. – Черкаси, 2008. – Вип. 139. – С. 3–10.
6. Акуленко І. А. Теоретико-методичні засади формування методичної компетентності майбутнього вчителя математики профільної школи : дисс. ... докт. пед. наук : 13.00.02 : «Теорія та методика навчання (математика)» / Ірина Анатоліївна Акуленко; Черкаський національний ун-т. – Черкаси, 2013. – 668 с.

Bodrova T.O.

Ph.D., Associate Professor,
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

VALEOLOGICAL FACTOR AS ELEMENT OF PRODUCTIVE METHODICAL PREPARATION OF MUSIC TEACHERS

Бодрова Т.О.

к.пед.н., доцент
НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

ВАЛЕОЛОГІЧНИЙ ЧИННИК ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРОДУКТИВНОЇ МЕТОДИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ПЕДАГОГІВ-МУЗИКАНТІВ

In the article the problem of self-perfection and self-expression of specialists of music art is considered through co-operation of factors of expedience and productivity of educational actions on the basis of valeological principles of organization educational-educate to the process. By an author certainly spiritual, moral, social and physiological aspects of valeological influence on personality of future teacher .

Key words: *methodical preparation of future teachers-musicians, valeological approach, principles of valeological influence, program of independent studies.*

У статті розглянуто проблему самовдосконалення та самовираження фахівців музичного мистецтва через взаємодію чинників доцільності та продуктивності навчальних дій на основі валеологічних принципів організації навчально-виховного процесу. Автором схарактеризовано духовний, моральний, соціальний та фізичний аспекти валеологічного впливу на особистість майбутнього вчителя.

Ключові слова: *методична підготовка майбутніх педагогів-музикантів, валеологічний підхід, принципи валеологічного впливу, програма самостійного навчання.*

Становлення незалежної демократичної України супроводжується комплексною перебудовою всіх ланок освіти, однією з яких є модернізація процесу підготовки кадрів для загальноосвітніх навчальних закладів. Державницька позиція у справі підготовки учителів підтримується їх високою культуротворчою місією у суспільстві. Науковці вважають, що освітня діяльність педагога та його громадянська позиція мають високу соціальну значущість і займають одне з провідних місць у державотворенні, формуванні національної свідомості, духовної та естетичної культури народу (А.Алексюк, С.Вітвицька, В.Галузинський, С.Гончаренко, Н.Гузій, Н.Дем'яненко, І.Зязюн, М.Євтух, Н.Кузьміна, Н.Ничкало, О.Олексюк, З.Слепкань).

На жаль й досі основні проблеми музично-педагогічної освіти пов'язані з орієнтацією на регламентовані професійні дії та застарілі уявлення про всебічний гармонічний розвиток студента, а не на його цілеспрямовану підготовку до майбутнього динамічного професійного життя. В цьому контексті актуальною виступає наука валеологія як система знань про людину, розуміння й використання яких визначає стан здоров'я людської душі й тіла (Е.Г.Булич, Е.Н.Вайнер, В.П.Войтенко, В.Г.Грибан, М.Ю.Міаніє, І.О.Петрик).

В той же час, розглядаючи мистецько-педагогічну діяльність в рідній педагогічній творчості й самовираженні майбутнього фахівця, ми акцентуємо увагу на оптимізації навчальних впливів через взаємодію чинників доцільності педагогічних дій та продуктивно орієнтованих принципів міжособистісного спілкування, до яких можна віднести конвергентність (теорію здорового глузду) та валеологічність (вчення про засоби досягнення людиною повної самореалізації, стану щастя й радості).

У зв'язку з вищезазначеним *метою статті* є з'ясування важелів впливу валеологічних чинників на зміст та процесуальні складові методичної підготовки майбутніх учителів музики.

Оновлення методичної системи підготовки фахівців мистецько-педагогічної освіти полягає, перш за все, у створенні педагогічних умов для практичної реалізації організаційно-методичних засад продуктивної навчальної діяльності майбутніх педагогів, методами та засобами ефективно педагогічної взаємодії, особистісними якостями студентів, витратами навчального аудиторного, позааудиторного та вільного часу для реалізації освітніх цілей з

урахуванням показників духовного, морального, психічного та фізичного здоров'я, емоційно-фізіологічних ризиків тощо [1].

Науковці слушно зауважують: аби валеологія давала позитивні результати, має бути розроблено ефективні алгоритми, методики й техніки практичного впровадження усіх теоретичних валеологічних знань в життя людини (Е.Г.Булич, І.І.Брехман, Е.Н.Вайнер). Тому головне завдання цієї теорії полягає у тому, “щоб кожна людина, знаючи будову свого організму, його функції, знала правила здорового способу життя, дотримувалася б їх заради свого здоров'я і благополуччя своїх нащадків; щоб навчити людину формувати і берегти власне здоров'я, відповідально й творчо ставитися до процесу самовдосконалення як обов'язкової умови повноцінного життя” [3, с. 72].

Валеологія має переважно прикладний характер і дає практичні рекомендації людині для підтримання здоров'я на всіх рівнях: духовному, психічному, фізичному та соціальному. Основною метою цієї науки є виховання здорового, повноцінного члена суспільства. Вченими доведено, що культура здоров'я – це не тільки сума знань, обсяг відповідних умінь і навичок, але й здоровий спосіб життя, відчуття внутрішньої гармонії, що передбачає стан психічної врівноваженості та духовної цілісності особистості. Внутрішня гармонія включає комфортне самопочуття людини у світі: сприятливе поєднання умов життя як природних (температура повітря, атмосферний тиск та інші фізичні параметри), так і соціальних (культура, побут, суспільні виробничі відносини) [2].

Серед вагомих ознак валеологічного підходу в організації діяльності людей, в тому числі навчальній, І.І.Брехман, Е.Н.Вайнер, В.Г.Грибан, М.Ю.Міаніє, І.О.Петрик виокремлюють:

- *духовний аспект*, що знаходить прояв у здатності людини до співпереживання та співчуття, добросовісності, доброзичливості, порядності, толерантності, а також у розумінні цілісності й гармонійності особистості, умінні спілкуватися з оточуючими;
- *психологічний аспект* забезпечується збалансованістю психічних процесів та їхніх проявів, здатністю особи керувати собою за умов високих життєвих навантажень на основі балансу внутрішніх сил, емоційного комфорту;
- *соціальний аспект* утілюється в розумінні особистого здоров'я в контексті життя людини як члена суспільства;
- *фізичний аспект* передбачає оптимальне, без істотних відхилень, функціонування усіх систем організму людини (серцево-судинної, дихальної, м'язової та ін.) та пов'язується з умінням володіти своїм тілом, фізичною витривалістю, високим рівнем працездатності.

Серед принципів валеологічного підходу особливо актуальними є послідовність, комплексність, вмотивованість дій, раціональність.

Звернемося до принципу раціональності як такого, що є засадничим для процесів рефлексії, самоорганізації, саморегуляції та самовдосконалення. Метою раціональної організації життєдіяльності є “найбільш ефективне використання методів та засобів збереження та зміцнення здоров'я в режимі конкретних умов життя з метою максимальної повної реалізації можливостей людини в особистій та суспільній сферах діяльності” [2, с. 177]. Дослідники стверджують, що задачами раціональної життєдіяльності у відношенні до професійного статусу людини повинно бути, по-перше, забезпечення високого рівня працездатності, а по-друге – мінімізація несприятливих факторів професійної діяльності, що мають безпосередній вплив на здоров'я фахівця [2; 4]. Так, у підготовці вчителя можна спостерігати за розвитком таких небезпечних для здоров'я явищ як відчуття втоми (фізичної, психічної), виникнення різного типу бар'єрів, що в деяких випадках можуть переходити у стан емоційного виснаження й психологічного вигорання.

За несприятливих умов відчуття втоми як результат зниження працездатності у майбутніх педагогів-музикантів може розвиватися внаслідок змістової або емоційної перенасиченості навчальної роботи (переобтяження творчими завданнями музичне заняття, проведення відповідальної генеральної репетиції, публічне виконання музичного твору крупної форми тощо). Суттєвою причиною виникнення ускладнень у навчанні може бути

недостатньо чітка організація процесу або низький рівень методичного забезпечення занять. Під час виробничої практики у загальноосвітніх навчальних закладах у студентів можуть виникнути психологічні бар'єри як результат утруднення в спілкуванні з учнями або в процесі підготовки відповідальних відкритих уроків, масових позакласних заходів, методичних та наукових конференцій тощо.

З огляду на вищезазначені ситуації в роботі студента необхідно підтримувати фазу стійкої працездатності, що характеризується найбільш ефективними і якісними діями. Серед факторів, що впливають на термін протікання цієї продуктивної фази під час виробничих дій виокремлюються такі як: інтенсивність роботи зі змінами характеру активності, індивідуальні особливості студента, його вмотивованість та інтерес до музично-педагогічної справи, самопочуття, наявність позитивних зовнішніх фізичних характеристик середовища (дотримання тиші учнями, доступ до свіжого повітря, гра на якісному музичному інструменті тощо), а також забезпеченість методичними атрибутами та сучасними інформаційними засобами навчання.

Важливим елементом індивідуального графіку є планування самостійної щоденної роботи з фахових дисциплін (опрацювання музичних творів з спеціального інструменту та хорового диригування, вивчення хорових партій, підготовка творів для сольного співу, виконання завдань з теорії та історії музики). В такому випадку конче важливим стає здатність студента до оптимальної організації й виконання самостійної роботи, ергономічного чергування праці і відпочинку для підтримки високого рівня працездатності.

Е.Н.Вайнер як дослідник валеологічного чинника життєдіяльності, вважає, що для людини, яка хоче досягти спіху в професії та набути досвіду продуктивної праці, необхідно створити власну програму самоорганізації навчальних дій [2, с. 188-189]. Вчений впевнений у тому, що будь-який вибраний індивідом варіант програми обов'язково засвідчить свою результативність у зміні ставлення до власної діяльності, у бажанні зробити її більш ефективною.

На основі системи принципів, розроблених Е.Н.Вайнером з метою поліпшення позитивної валеологічної динаміки, нами запропоновано варіанти організації навчальної праці в залежності від психотипу студента, кінцевої мети діяльності та термінів виконання завдання, а саме:

– жорстка послідовність дій із зазначенням щоденної мети і завдань (графік кожного дня навчального тижня для активних студентів, які прагнуть успіху та планують зробити кар'єру у педагогічній сфері);

– чіткий розподіл часу і навчальних операцій у відповідності до етапів самостійної роботи у певному виді навчальної діяльності з дотриманням проміжних та кінцевих цілей та задач (для студентів помірної активності, де визначено послідовність здійснення художньої інтерпретації музичних творів, вивчення теоретичного матеріалу, складання та реалізації творчого проекту);

– довільне й непримусове окреслення дій у наближенні до бажаного результату (для тих, хто не може відмовити собі у комфорті та змінювати усталений спосіб життєдіяльності);

– максимальне «вживлення» програми самоорганізації у звичайний розпорядок дня (для самих інертних студентів).

Керуючись рекомендаціями науковця, важливо пам'ятати, що метою розробки та впровадження представлених типів програм самоорганізації стає формування таких якостей як впевненість у собі, наполегливість, систематичність й послідовність навчальних дій, здатність до аналізу внутрішнього стану та уміння вносити корективи у власний спосіб життя [2].

Висновки. Провідна ідея підготовки студентів до роботи за фахом ґрунтується на положеннях про продуктивно-особистісний характер діяльності майбутніх педагогів-музикантів. Таким чином, валеологія робить вагомий внесок в досягнення ефективності музично-педагогічних дій майбутніх учителів, що відповідає їх особистим мистецьким інтересам, позитивній оцінці й розвитку власних здібностей, потягів та творчих можливостей.

Література:

1. Бодрова Т.О. Методична підготовка майбутніх учителів музики в контексті нової освітньої парадигми / Т.О.Бодрова // Теорія та методика мистецької освіти. Наукова школа О.П.Щолокової: Колективна монографія / [наук. ред. О.Полатайко]. – К. : НПУ імені М.П.Драгоманова, 2014. – С. 25 – 35.
2. Вайнер Э.Н.. Валеология: учебник для студентов вузов / Э.Н.Вайнер. – М.: Наука, 2001. - 201 с.
3. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України ; гол. ред. В.Г.Кремень. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
4. Петрик О.І. Медико-біологічні та психолого-педагогічні основи здорового способу життя: курс лекцій / О.І.Петрик. – Львів : Світ, 1993. – 120 с.

Didur Nataliia

Postgraduate student,

Chernihiv National Pedagogical University named after T. Shevchenko

PEDAGOGICAL THINKING OF A TEACHER AS A PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL PROBLEM

Дідур Н.А.

аспірантка

Чернігівського національного педагогічного університету імені Т.Г.Шевченка

ПЕДАГОГІЧНЕ МИСЛЕННЯ ВЧИТЕЛЯ ЯК ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНА ПРОБЛЕМА

In the article the features and levels of pedagogical thinking of teachers as educational simulation subjective interaction in primary school educational environment are described.

Keywords: *pedagogical thinking, thinking professional, pedagogical interaction, levels of pedagogical thinking.*

У статті досліджено особливості та рівні сформованості педагогічного мислення вчителя як суб'єктивного моделювання педагогічної взаємодії в освітньому середовищі початкової школи.

Ключові слова: *педагогічне мислення, професійне мислення, педагогічна взаємодія, рівні сформованості педагогічного мислення.*

Постановка проблеми. Особистісно-орієнтований підхід у підготовці вчителя початкової школи передбачає орієнтацію майбутнього спеціаліста формування у студентів глибокого інтересу до саморозвитку, самоосвіти і самовиховання. Центральною проблемою самовиховання майбутнього вчителя початкової школи є розвиток у нього якостей педагогічного мислення. Від рівня сформованості педагогічного мислення залежить успіх учителя, тому що головний критерій підготовленості фахівців повинен полягати не тільки в оволодінні знаннями з фундаментальних дисциплін, але й у виробленні самостійного педагогічного мислення. Педагогічне мислення як вид професійного мислення дає суб'єктові змогу пізнати сутність педагогічної ситуації й організувати свої педагогічні дії з її цілеспрямованого перетворення.

Аналіз останніх джерел. Аналіз літературних джерел засвідчив, що в педагогічній літературі поки немає чіткого визначення педагогічного мислення. Дослідники розглядають його як теоретичні акти педагогічних дій, що зумовлюють педагогічну діяльність (В.Сластьонін); як гносеологічний аспект педагогічної діяльності (О.Абдуліна); як уміння аналізувати педагогічні ситуації, спираючись на педагогічну теорію (Л.Спірін, М.Фрумкін). Педагогічне мислення розглядається в працях Н. Гузій, С. Єлканова, Н. Кузьміної, А. Орлова.

Мета статті: визначити, обґрунтувати особливості та рівні сформованості педагогічного мислення вчителя як суб'єктивного моделювання педагогічної взаємодії в освітньому середовищі початкової школи.

Виклад основного матеріалу. У науково-педагогічній літературі існують різні підходи до визначення поняття «педагогічне мислення». Так, Ю. Кулюткін визначає педагогічне мислення як процес осмислення вчителем закономірностей виконуваної педагогічної діяльності [5]. Зміст педагогічного мислення вчителя полягає у пізнанні сутності педагогічних явищ і творчому розв'язанні професійно-педагогічних задач, що їх вчитель формулює для себе у

результаті вирішення педагогічної проблемної ситуації. Саме в цьому полягає здатність і потреба вчителя аналізувати, узагальнювати і перетворювати педагогічні ситуації, приймати рішення щодо вибору і застосування засобів педагогічного впливу, як відповідно ситуаціям, творчо продукувати нові засоби педагогічного впливу на учнів і навчально-виховний процес загалом.

Під *професійним мисленням* у психолого-педагогічній науці прийнято розуміти узагальнене відображення у свідомості фахівця значущих фактів, явищ, процесів у їх необхідних, істотних зв'язках і відносинах, характерних для даного виду діяльності [4, с. 36]. Це стосується і педагогічного мислення, яке виявляється в умінні проникати в закономірну природу фактів, явищ і процесів, проектувати на цій основі і домагатися на практиці оптимальних результатів.

Специфічні особливості педагогічного мислення розкрито у працях О. Матвієнко. Педагогічне мислення актуалізується в процесі вирішення задач, що виникають у різноманітних педагогічних ситуаціях. При всьому розмаїтті, їх об'єднує одне: пряма або побічна «присутність» особистості школяра чи цілого учнівського колективу як об'єктів педагогічного впливу. В ролі предмета педагогічної діяльності найчастіше виступає духовний світ людини, що постійно змінюється. Тому педагогічне мислення завжди здійснюється на фоні оперування образами динамічних об'єктів і відрізняється особливою рухливістю і гнучкістю [6]. У педагогічній діяльності теоретичні задачі дуже тісно пов'язані з практичними. А це означає, що педагогічне мислення має теоретико-практичний характер. На це звертає увагу і К. Абульханова-Славська, яка стверджує, що в механізмах педагогічного мислення суперечливо поєднуються дві логіки: логіка пізнання і логіка дії [1, с. 234].

Н. Гузій вважає, що *педагогічне мислення* як узагальнене та опосередковане пізнання психологічного механізму вчинків людини та знаходження ефективних способів впливів в умовах професійної діяльності поєднує в собі його теоретичні та практичні форми [2, с. 135].

Теоретичне мислення вчителя проявляється в пошуку закономірностей, взаємозв'язків, нової невістачаючої інформації, висунення припущень, уявлення нових шляхів та засобів педагогічного процесу, співвіднесення набутого досвіду з відомими теоріями, положеннями. Такий тип педагогічного мислення оперує абстракціями, дозволяє побачити педагогічні явища в ідеальному варіанті, забезпечує правильність та обґрунтованість педагогічних рішень дослідницьким, науково-пошуковим, без якого педагогічна діяльність, педагогічні інновації можуть перетворитися на прожектерство, волонтаризм або банальність та рутинність. Разом з тим не менш важливим для професії вчителя початкової школи виступає і практичне мислення. Воно завжди оперативне, ситуативне, оскільки функціонує в реальному педагогічному процесі в умовах дефіциту часу, необхідності вирішувати практичні педагогічні задачі та ситуації (підтримувати дисципліну, зосереджувати увагу учнів, багаторазово пояснювати матеріал тощо). Практичне мислення педагога справедливо називають мистецтвом тому, що воно безпосередньо включається в педагогічну дію і є невід'ємним від її виконання. Важливо уявляти практичне мислення не початковою формою педагогічного інтелекту, а, навпаки, проявом зрілості інтелектуальної діяльності, що не поступається за значенням та складністю теоретичному мисленню. Разом з тим теоретичні та практичні форми мислення не можна протиставляти, їх треба гармонійно поєднувати, прагнути до складності аналізу та простоти здійснення педагогічного рішення.

Привертають увагу і дослідження С. Єлканова, які підтверджують, що зміст інтелектуального самовиховання вчителя у разі необхідності включає в себе розвиток здатності до педагогічного аналізу і синтезу, розвиток таких якостей мислення, як критичність, самостійність, широта, гнучкість, активність, швидкість [3, с. 67]. При цьому науковець підкреслює такі процедури мислення, як аналіз конкретних педагогічних ситуацій, визначення педагогічних проблем у певних конкретних умовах, вироблення варіантів вирішення завдань. С. Єлканов виділяє три рівні професійного мислення вчителя [3].

Початковим рівнем мислення вчителя є його методологічне мислення, що орієнтоване педагогічними переконаннями. На цьому рівні у вчителя утворюється найбільш важлива його педагогічна здібність: чутливість до педагогічних явищ, педагогічне чуття.

Другий рівень педагогічного мислення характеризується здатністю вчителя матеріалізувати свої педагогічні ідеї у своєрідні технологічні конструкції. Без розробки таких конструкцій і технологій педагогічного процесу вчитель передрікає свою працю на випадковий успіх, а найчастіше на неуспіх. Як зазначає науковець, педагогічне мислення на цьому, тактичному рівні, виявляється в умінні розробляти навчальні завдання або створювати виховні ситуації, складати карти-схеми, за якими можна відпрацьовувати ті або інші вміння в учнів.

Не менш важливим є і *третій рівень* – рівень оперативного мислення вчителя. Він має свої складності, які зумовлені нескінченним розмаїттям конкретних умов педагогічної діяльності. Педагогу необхідні як знання загальних закономірностей педагогічного процесу, так і вміння застосувати ці закономірності до одиничних і окремих явищ. А це якраз і вимагає самостійного творчого мислення, що виявляється в здатності вчителя до оцінних дій.

Цікавою є думка А. Орлова, який розглядає професійне мислення вчителя як явище багаторівневе і варіативне, оскільки в ньому відображаються етичні установки, суспільно-політичні, психолого-педагогічні і фахові знання педагога, його професійно-особистісні якості, способи розумових і практичних дій. Науковець трактує педагогічне мислення як специфічну розумову і практичну діяльність учителя, яка забезпечує ефективне використання ним етичних установок, наукових знань, педагогічної технології, особистісних якостей навчально-виховної роботи [7, с. 20].

Отже, учитель, у якого сформоване педагогічне мислення - це людина з яскраво вираженою демократичною спрямованістю особистості, гуманіст, який володіє високим рівнем професійної компетентності, постійно спрямований на підвищення своєї кваліфікації і самоосвіти на підставі творчого осмислювання досягнень педагогічної науки і передового педагогічного досвіду. Необхідно підкреслити, що поняття «педагогічне мислення» відображає не тільки особливості розумової діяльності вчителя, але й професійну специфіку його сприйняття, уваги, педагогічної інтуїції, педагогічної імпровізації, педагогічної уяви, тобто творчих якостей, а також особливості його емоційно-вольової сфери. Педагогічне мислення є інструментом професійно грамотного розв'язання педагогічних задач.

Варто зазначити ще одну важливу особливість педагогічного мислення, це творчий характер педагогічного мислення, адже педагогічна діяльність – один із видів мистецтва, яке вимагає від учителя високорозвиненого творчого мислення. Творче мислення є не тільки важливим показником продуктивної педагогічної діяльності, але і важливою умовою, першоосновою становлення творчого типу особистості.

Отже, необхідними характеристиками творчого мислення є самостійність і активність. Ми виділяємо основні ознаки сформованості педагогічного стилю мислення особистості. Передусім, це ініціативний, творчий характер професійної діяльності, що відображає глибину пізнання суті педагогічних фактів і явищ, відчуття зв'язків і відношень між ними. Важливою ознакою педагогічного стилю мислення вчителя є його науковий підхід до аналізу педагогічних ситуацій, у процесі якого мають місце такі розумові операції, як порівняння, абстракція, конкретизація, узагальнення. Суттєва ознака сформованості цього стилю мислення педагога є прагнення до новачій, нестандартного розв'язання педагогічної задачі, педагогічно аргументований ризик, сміливість у виборі методичного арсеналу впливу на вихованців. Не менш важлива якісна своєрідність педагогічного стилю мислення виявляється в його широті і глибині, самостійності й критичності, гнучкості і швидкості.

Мислення педагога, насамперед, має діалектичний характер. Послідовні зміни у внутрішньому світі молодої людини, які відбуваються в системі педагогічного процесу, здійснюються щоразу шляхом вирішення різноманітних протиріч: між новими задачами, що постають перед особистістю і наявним рівнем її розвитку, між обов'язками учнів та їх бажаннями. Виявлення і доцільне вирішення протиріч – найважливіші рушійні сили

виховання. Професійне мислення педагога передбачає розуміння ним діалектики виховного процесу, уміння аналізувати сутність виникаючих у ході цього процесу протиріч, бачити оптимальні способи їх вирішення.

Інша важлива риса педагогічного мислення – його системність. Особистість не виховується за ізольованими якостями, а розвивається інтегративно, гармонійно. Тому завжди необхідно мати на увазі систему виховного процесу, увесь арсенал можливих шляхів, методів, засобів виховання.

Аналіз психолого-педагогічної літератури дозволив нам визначити і охарактеризувати три основні рівні сформованості педагогічного мислення.

Високий рівень. Яскраво виражена творча спрямованість особистості студента. Творчий нестандартний підхід до аналізу педагогічних ситуацій, вибір оптимального розв'язання задач на основі діагностування особливостей конкретних умов. Уміння теоретично аналізувати педагогічні ситуації, застосовувати теоретичні знання в нових ситуаціях. Аналізувати і проектувати способи своєї педагогічної діяльності, спираючись на категорії, принципи, методи, критерії, які опановані під час вивчення психолого-педагогічних дисциплін. У конкретних педагогічних ситуаціях студенти спираються не тільки на теоретичні знання і передовий досвід, але й на педагогічну інтуїцію, своє емоційне сприйняття й особистий досвід. Характерне варіативне розв'язання педагогічних задач, нерідко оригінальне, пошук нових творчих способів роботи. Добре розвинуті професійні, аналітичні, прогностичні уміння

Середній рівень. Вирізняються початкові уміння синтезувати одержані теоретичні знання і використовувати їх на практиці. Вирішуючи навчально-виховні задачі, студенти певною мірою спираються на знання, якими оволоділи в процесі теоретичної і практичної підготовки. Мають цілком усталену особисту педагогічну позицію, яка базується на сучасних концепціях розвитку школи і педагогіки. Для педагогічного мислення характерні окремі творчі елементи.

Низький рівень. Студент не вміє застосовувати теоретичні знання для розв'язання педагогічних задач. Не вміє розкрити причини виникнення тих чи інших ситуацій. Як правило, йому важко самотійно виявляти і формулювати педагогічні задачі навчального і виховного характеру. Запропоновані педагогічні ситуації вирішує шаблонно, в основному орієнтуючись на зовнішні обставини, на сам факт, не пов'язуючи процес розв'язання задачі з діагностикою стану і виявлення особливостей об'єкта і суб'єкта педагогічної діяльності. Низька варіативність рішень, що приймаються. Невміння відстоювати свою думку й аргументувати її.

Розгляд проблеми педагогічного мислення в сучасній і зарубіжній науково-педагогічній літературі свідчить, з одного боку, про варіативність трактування поняття «педагогічне мислення», а з іншого – про активні пошуки вчених щодо формування педагогічного мислення вчителів у системі підготовки майбутнього вчителя до оптимальної педагогічної взаємодії.

Висновки. Таким чином, аналіз педагогічних досліджень з проблеми переконує нас, що в більшості праць педагогічне мислення розглядається як специфічну розумову і практичну діяльність учителя, яка забезпечує ефективне використання ним етичних установок, наукових знань, педагогічної технології, особистісних якостей навчально-виховної роботи. Аналіз психолого-педагогічної літератури дає підстави зробити висновок, що педагогічне мислення має такі особливості: самостійність, активність, критичність, гнучкість мислення, прагнення до новацій, нестандартного розв'язання педагогічної задачі, педагогічно аргументований ризик, сміливість у виборі методичного арсеналу впливу на вихованців, діалектичний характер мислення, творчий характер педагогічного мислення. В залежності від цього ми виділили три основні рівні сформованості педагогічного мислення: високий, середній та низький.

Характерною ознакою готовності майбутніх учителів до педагогічної взаємодії є сформованість педагогічного мислення вчителя на високому рівні.

Література:

1. Абульханова-Славская К.Д. Деятельность и психология личности / К.Д. Абульханова-Славская. – М. : Наука, 1980. – 335 с.
2. Гузій Н.В. Педагогічний професіоналізм: історико-методологічні та теоретичні аспекти / Н.В. Гузій. – К. : НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2004. – 243 с.
3. Елканов С.В. Профессиональное самовоспитание учителя / С.В. Елканов. – М. : Просвещение, 1986. – 143 с.
4. Кузьмина Н.В. Психологическая структура деятельности учителя / Н.В. Кузьмина, Н.В. Сухарев. – Гомель : Изд-во Гомельского гос. ун-та, 1996. – 57 с.
5. Кулюткин Ю.Н. Творческое мышление в профессиональной деятельности учителя / Ю. Н. Кулюткин // Вопросы психологии. – 1986. – №2. – С. 21-30.
6. Матвієнко О.В. Підготовка майбутніх учителів до педагогічної взаємодії: монографія / О.В. Матвієнко. – К. : НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2009. – 384 с.
7. Орлов А.А. Профессиональное мышление учителя как ценность / А.А. Орлов // Педагогика. – 1995. – №6. – С. 63-68.

Dobryden' A.V.

Ph.D in Pedagogics, Associate Professor

Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University (Ukraine, Uman)

METHODOLOGICAL ASPECTS OF FUTURE TEACHER'S PREPARATION FOR PROFESSIONAL SKILLS

Добридень А.В.

к.пед.н., доцент

Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНЬОГО ВЧИТЕЛЯ ДО ПРОФЕСІЙНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ

The analysis of theatrical part of the content of preparation of future teachers, forming of the psychological readiness to creative usage of the received knowledge, skills and abilities is represented in the article. The main branches of pedagogical skills as a means of personal and professional development and inception of the system of distant learning Moodle during the preparation of the future teachers are considered.

Key words: *professional skills, psychological readiness, theatrical art, Moodle platform, student.*

У статті представлено аналіз театральної складової змісту підготовки майбутніх учителів, формування психологічної готовності до творчого використання здобутих знань, умінь і навичок. Розглянуто основні напрямки педагогічної майстерності як засобу особистісного і професійного розвитку та впровадження системи дистанційного навчання Moodle у підготовці майбутніх учителів.

Ключові слова: *професійна майстерність, психологічна готовність, театральне мистецтво, система Moodle, студент.*

Процес використання педагогічної майстерності у підготовці майбутніх учителів розглядається як система та сукупність цільового, мотиваційного, змістового, процесуального, контрольного-регулюючого компонентів. *Цільовий* компонент відображає спрямованість дослідно-експериментальної роботи на формування психологічної готовності майбутніх педагогів до використання педагогічної майстерності у професійній педагогічній діяльності; *змістовий* – розроблений і теоретично обґрунтований зміст театральної складової вищої педагогічної освіти; *процесуальний* – сукупність форм, методів, засобів реалізації змістового компонента підготовки; *контрольно-регулюючий* – використання адекватної системи методів і засобів діагностики психологічної готовності студентів до використання педагогічної майстерності у навчально-виховному процесі.

Для забезпечення цілеспрямованості, комплексності та системності педагогічної майстерності у підготовці майбутніх учителів слід дотримуватися таких принципів як: гуманістична спрямованість, культуровідповідність, актуальність змісту підготовки, свідомість й активність суб'єктів навчання, зв'язок теорії з практикою, доступність, послідовність, цілісність, інтеграція, індивідуальний та диференційований підходи, партнерський характер взаємин між суб'єктами навчально-виховного процесу.

Ефективність досліджуваного процесу залежить від забезпечення таких педагогічних умов: відбору та координації змісту театральної складової підготовки майбутніх учителів,

організації навчально-виховного процесу та стимулювання пізнавальної діяльності студентів.

Театральна складова змісту загальної освіти включає систему наукових знань про театр як мистецтво, практичних навичок, умінь і досвіду у галузі театральної діяльності та творчості, якими має оволодіти студент у процесі навчання.

Аналіз практики використання професійної майстерності у підготовці майбутніх учителів дозволив виявити істотні суперечності досліджуваного процесу: між високим навчально-виховним потенціалом та недостатнім його використанням у професійній підготовці студентів; між вимогами суспільства і школи до особистості молодого спеціаліста, рівня його професійної зрілості та фактичним рівнем підготовки випускників педагогічних ВНЗ до виконання соціально і професійно зумовлених функцій; між змістом Державного стандарту загальної освіти в галузі “Мистецтво” (змістова лінія “Театральне мистецтво”) і змістом театральної складової підготовки майбутніх учителів; між рівнями існуючої й необхідної готовності майбутніх учителів до професійної діяльності.

Характерною є також значна невідповідність між навчальним часом, відведеним на теоретичну і практичну підготовку студентів у галузі педагогічної майстерності, що призводить до штучної підміни практичного матеріалу короткими теоретичними або історичними відомостями. Наслідком такої невідповідності є відсутність у студентів систематизованих знань, передусім, вітчизняного, елементарних навичок сценічної дії, пластики, сценічного мовлення та спілкування; вмінь організації творчого процесу із використанням театральних ігрових форм і методів роботи; практичного досвіду етичних взаємин у процесі колективної театралізованої діяльності й творчості.

Аналіз театральної складової змісту підготовки майбутніх учителів дозволяє зробити висновок, що вона недостатньо спрямована на формування готовності студентів до реалізації вимог Державного стандарту загальної освіти в галузі “Мистецтво” (змістова лінія “Театральне мистецтво”), а також застосування потенціалу педагогічної майстерності як засобу їх особистісного і професійного розвитку.

Для усунення зазначених вище протиріч у зміст підготовки майбутніх учителів доцільно впровадити театральну складову, спрямовану на формування у них методики творчого використання педагогічної майстерності. Вона повинна бути невід’ємною частиною навчальних планів підготовки майбутніх учителів і має включати:

- вивчення курсів “Основи сценічної культури”, “Основи педагогічної майстерності”;
- упровадження елементів педагогічної майстерності у зміст соціально-гуманітарних та економічних, професійно орієнтованих навчальних дисциплін та програму навчальної педагогічної практики студентів;
- цілеспрямоване застосування театральних ігрових форм і методів роботи у навчально-виховний процес підготовки майбутніх учителів педагогічних ВНЗ;
- створення інформаційно-методичних центрів використання педагогічної майстерності у підготовці майбутніх вчителів.

Важливим елементом у підготовці майбутніх учителів є формування психологічної готовності студентів до реалізації її навчального і виховного потенціалу. Психологічна готовність майбутніх учителів до творчого використання здобутих знань, умінь і навичок визначається нами як складне динамічне психічне утворення, що виражає сукупність інтелектуальних, мотиваційних, операційно-діяльнісних і емоційно-вольових складових психіки вчителів.

Мотиваційно-ціннісний компонент психологічної готовності відображає наявні потреби, настанови, інтереси, театральну-педагогічну діяльність, усвідомлення нею мети та мотивів використання педагогічної майстерності у загальноосвітній школі; *когнітивний* – систему спеціальних (мистецтвознавчих), театральних-педагогічних і фахово-методичних знань у галузі театального мистецтва. *Операційно-діяльнісний* компонент – включає практичні навички, уміння та досвід у галузі драматургічної, акторської (сценічної), режисерсько-педагогічної й театральної-оформлювальної діяльності.

Високий рівень психологічної готовності студентів до педагогічної майстерності

характеризується і прогнозується як взірцева модель і має такі критерії сформованості: наявність стійкого художньо-естетичного інтересу, позитивного почуттєво-ціннісного ставлення особистості до професійної діяльності, театральної-педагогічної діяльності; чітке усвідомлення мети і мотивів використання надбань педагогічної майстерності у загальноосвітній школі; наявність досвіду у галузі театального мистецтва, здатність до творчого самостійного використання театральних-ігрових форм і методів роботи у педагогічній діяльності.

Узагальнення результатів та виявлення істотних суперечностей досліджуваної проблеми дозволяє зробити висновок про необхідність визначення основних напрямів використання педагогічної майстерності у підготовці майбутніх учителів з метою їх розв'язання. До основних напрямів належать:

- комплексна реалізація навчально-виховного потенціалу у підготовці майбутніх учителів;

- створення педагогічних умов для особистісного та професійного розвитку студентів технічними засобами;

- формування педагогічної майстерності як дієвого засобу узгодження вимог Державного стандарту загальної освіти в галузі “Мистецтво” (змістова лінія “Театральне мистецтво”) та змісту театральної-педагогічної підготовки майбутніх учителів;

- забезпечення необхідного рівня психологічної готовності студентів до формування навичок педагогічної майстерності у майбутній професійній діяльності.

З метою доступності та покращення якості освіти студентів у навчальний процес вузу впроваджена система Moodle, яка може бути встановлена на будь-якому сервері, що підтримує PHP, та бази даних типу SQL (у нас MySQL).

Використання Moodle дозволяє:

- надавати через мережу освітні матеріали всім бажаючим студентам або вибраній групі користувачів (Ресурси, Урок, Словник понять (глосарій));

- забезпечувати та підтримувати можливість взаємного спілкування між учасниками освітнього процесу, які вивчають курс з використанням синхронного (учасники комунікації повинні мати доступ до мережі в один і той же час і скористатися Чатом, Програмою-комунікатором, внутрішньою системою обміну повідомленнями тощо), та асинхронного режимів (одночасний доступ до мережі не потрібен; контакт здійснюється з використанням Форуму, e-mail, Завдання, Журналу (Робочого зошиту));

- документувати та зберігати роботи, результати дискусій, задані питання і одержані відповіді. Як управління курсом з використанням системи e-learning створюється своєрідне «портфоліо» як всієї групи, так і кожного учасника курсу;

- надавати інструменти, які забезпечують можливість здійснення поточного контролю і оцінки досягнень окремих учасників і доставку зворотних даних про вивчення кожної теми, зокрема оцінок і відгуків (рецензій) на їх роботи (Форум, Завдання, Журнал (Робочий зошит), Оцінки, Звіти, Опиту, Запитальники, Анкети);

- аналізувати участь та активність окремих учасників курсу, їх час, присвячений роботі з матеріалами; давати оцінку того, оволодіння якими елементами курсу викликало в групі (або учасника) найбільші труднощі; швидко реагувати на проблеми, що виникають, наприклад, при пересиланні додаткових матеріалів; організовувати іншими учасниками курсу, які краще справляються з навчальними завданнями, підтримувати контроль за смисловою (дидактичною) стороною допомоги, яка надається.

Отож, у зміст підготовки майбутніх учителів доцільно впровадити театральну складову, завдання якої – формування театральної культури та методики формування педагогічної майстерності, яка має стати невід'ємною частиною навчальних планів підготовки майбутніх учителів.

Література:

1. Єлісовенко Ю.П. Театральна складова професійної мистецької освіти в Україні / Ю.П. Єлісовенко // Вісник Державної академії керівних кадрів культури і мистецтва. – 2001. – № 1. – С. 76–82.

2. Зязюн І.А. Краса педагогічної дії : Навч. посіб. / І.А. Зязюн, Г.М. Сагач – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 302 с.

Zharovtseva T.

Doctor of pedagogical sciences, Professor

South Ukrainian National Pedagogical University named after K.D. Ushynsky

CONCEPTUAL COORDINATES PROFESSIONAL EDUCATION OF FUTURE TEACHERS OF SOCIAL AND HUMANITARIAN ORIENTATION

Жаровцева Т.

д.пед.н., професор

Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського, Одеса

КОНЦЕПТУАЛЬНІ КООРДИНАТИ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ МАЙБУТНІХ ПЕДАГОГІВ СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ

In the article discloses the problem of conceptual emphasis preparation of teachers of social and humanitarian focus and essence of the strategy and structure of future professional activity specialist..

Keywords: *pedagogical concept, future teacher, higher education.*

У статті розглядається проблема концептуальних акцентів підготовки педагогів соціально-гуманітарної спрямованості і розкривається сутність та структура стратегії професійної діяльності майбутнього фахівця.

Ключові слова: *педагогічна концепція, майбутній педагог, вища освіта.*

Становлення та розвиток концепцій педагогічної діяльності багато дослідників вважають суттєвою і необхідною рисою сучасної науки. При цьому педагогічна концепція визначається як особливий спосіб осмислення педагогічних явищ, оформлений в систему принципів і уявлень, на основі якої інтерпретуються педагогічні явища і організовується, відповідним чином, педагогічна діяльність. Концепція діяльності педагога в будь-якому випадку присутня, тільки може бути оформлена з різним ступенем повноти і точності. Допомогти майбутньому педагогу зрозуміти переваги і недоліки своєї позиції, усвідомити педагогічні проблеми, спробувати, уявити їх можливе нестандартне рішення задля вдосконалення освітнього процесу та подолання неефективності виховання - може, на наше переконання, система наукових досліджень в галузі освіти.

Під педагогічною концепцією ми розуміємо систему ідей, яка включає діагностично задані цілі і обумовлені ними принципи діяльності педагога. Концепція реалізується в практику педагогічної діяльності в програмах і методиках. Вона визначає вихідні позиції педагога в аналізі, моделюванні, проектуванні і реалізації різних видів педагогічної діяльності.

Виходячи з цього, метою статті ми позначили визначення і наукове обґрунтування концептуальних акцентів в проблемі підготовки фахівців з дошкільної освіти, аналіз сучасних тенденцій системи вищої освіти у виокремленні ефективних підходів у професійній підготовці.

Визначальним елементом концепції підготовки педагога, ми вважаємо діагностично задані цілі; що будують системи принципів, які, в свою чергу, реалізуються у змісті, методах і організаційних формах професійної освіти.

Проектуючи системи професійної підготовки педагога, більшість авторів орієнтуються головним чином на підготовку педагога основна функція якого - передача знань і формування умінь. При цьому, як зазначає Е.М. Ібрагімова, як і раніше чимало тих, хто вважає, що головне в підготовці педагога - повідомити йому суму знань, що становлять зміст основних напрямків освіти. Ще частіше спостерігається ситуація, коли проголошується орієнтація на виховні функції педагога, але в дійсності переважає підготовка студентів до передачі навчального матеріалу [3].

Однак, чимало варіацій побудови іншого роду систем підготовки педагога пропонують І.М. Богданова, Е.М. Ібрагімова, Є.Є. Карпова, Н.В. Кічук, Н.А. Колеснікова, З.Н. Курлянд, А.Ф. Ліненко, Р.І. Хмелюк, І.Ю. Шітова.

Так, І.А. Колеснікова у своєму дослідженні приходиться до висновку, що існує цілий комплекс передумов, які обумовлюють особливу актуальність звернення до теоретико-методологічної підготовки педагога. До таких передумов вона відносить ускладнення ситуації змістовної підготовки, в якій прийняття педагогічних рішень неможливо без попереднього теоретичного осмислення; формування нового образу педагогічної науки, що дозволяє вийти на парадигмальний рівень бачення проблем освіти; розвиток новаторського досвіду і поява в педагогічній свідомості потреби в поглибленні теоретичного знання як стимулу до індивідуальної творчості в педагогічній діяльності [5]. Останнє на пряму пов'язано з гуманізацією виховного процесу, коли підготовка педагога розглядається не як результат механічного перенесення в досвід його професійної діяльності знань, умінь, навичок, настанов, отриманих ззовні, а й як саморозвиток педагога, обумовленого внутрішніми факторами його професійно-особистісного становлення (мотивами, бажаннями, рішеннями, позицією).

Сьогодні в публікаціях вітчизняних і зарубіжних авторів концептуальні координати професійної освіти є такими, де досить чітко заявлена головна його інтекція - посилити практичну орієнтацію освіти. Таким чином, настає новий етап в освіті: перехід від стадії самовизначення до стадії самореалізації, тобто коли заявлені загальні принципи і методологічні настанови повинні підтвердити себе в різних прикладних розробках.

Цілісне уявлення про педагогічну освіту, на відміну від однобічно-когнітивного, передбачає, що процеси оволодіння професією і професійного вдосконалення органічно включено в більш широкий простір соціальної, професійної та особистісної самореалізації людини. При цьому основною ідеєю безперервної педагогічної освіти виступає ідея формування спрямованості особистості на професійно-педагогічне самовдосконалення.

Очевидно, що такий підхід в підготовці педагога не може бути здійснений за рахунок доповнення змісту освіти, вдосконалення сформованих форм і методів. Нові характеристики навчально-виховного процесу зумовлюють і нові вимоги до педагога, до його професійної підготовки.

Відповідно до сучасних тенденцій в педагогічній науці педагог на всіх етапах професійного становлення і педагогічної діяльності виступає як суб'єкт вільного свідомого вибору педагогічної професії і найбільш оптимальних шляхів оволодіння нею; навчальної діяльності в професійному навчальному закладі, яка організовується як: діяльність, що надає свободу вибору методів вирішення навчально-пізнавальних завдань на різних рівнях творчої активності; спільна продуктивна діяльність викладача і майбутнього педагога, яка взаємозбагачує їх; діяльність, в якій формується рефлексія, стимулюються усвідомлення і вироблення її цілей; становлення індивідуального стилю діяльності, заснованого на усвідомленні своєї унікальності, самоцінності і настанови на самозміну, саморозвиток; творча діяльність, орієнтована на вироблення кожним студентом усвідомлених планів, прогнозів своєї професійної життєдіяльності; цілеспрямованої діяльності щодо вдосконалення своєї професійної кваліфікації, підвищення особистісного професійно-педагогічного потенціалу, необхідного задля свідомої цілеспрямованої педагогічної творчості.

Зміна традиційних змістовно-сміслових акцентів забезпечує появу нових концептуальних підходів до розвитку освіти з позицій його гуманістичної спрямованості, які разом з існуючими підходами створюють серйозне концептуальне поле конкретного педагогічного дослідження. У динамічно мінливому концептуальному полі сучасної освіти кожен педагог-дослідник свідомо проектує свій власний педагогічний процес, унікальність якого обумовлена різноманіттям соціокультурних умов.

У зв'язку з цим можливим напрямком побудови методології педагогічного дослідження можна вважати відбір таких педагогічних феноменів, дослідження яких і визначення перспектив практичного застосування в межах відповідної теорії та напрямів стає конструктивною формою методологічної угоди. Такими педагогічними феноменами, на нашу думку, можуть стати:

- Стиль педагогічної діяльності виховання і навчання;
- Норма при відборі змісту освіти і визначення стратегії розвитку педагогічного процесу оптимальними засобами, оцінки педагогічних результатів діяльності вихователів і викладачів вищої школи;

- Якість педагогічного процесу при аналізі та оцінці діяльності педагога, знань студентів або методичного забезпечення освітнього процесу;

- Педагогічний вплив сім'ї, особистості педагога та характеру його діяльності, вищого навчального закладу в цілому на становлення і розвиток майбутнього фахівця.

Разом з тим, ми вважаємо, що концептуальне поле існує не тільки в межах конкретного педагогічного дослідження, а й як локус професійного становлення педагога. Таке концептуальне поле включає:

- Прогнозування концептуального поля своєї можливої педагогічної діяльності на основі аналізу тенденцій розвитку сучасної освіти;

- Усвідомлення базової концепції як настанови і мотивів власної діяльності, що виражає сутність професійно-педагогічної позиції;

- Визначення особистісно-професійної позиції за всіма основними концептуальними аспектами діяльності;

- Вільний і відповідальний вибір стратегії професійної діяльності;

- Визнання моральних і культурних обмежень для будь-яких концепцій, спроб на їх основі задати єдині норми, стандарти, рамки освіти.

Ми вважаємо, що найбільш загальними підставами для побудови особистісно-орієнтованого навчання є теоретичні положення Л.С. Виготського, трансформовані в процес навчання у вищій школі. В основу освітньо-виховного процесу, на думку Л. С. Виготського, повинна бути покладена особиста діяльність дитини, і все мистецтво педагога повинно зводиться тільки до того, щоб направляти і регулювати цю діяльність [1]. Накопичений професійний досвід студента робиться основною базою педагогічної роботи викладача.

Якщо викладач безсилий в безпосередньому впливі на студента, то він всесильний при безпосередньому впливі на нього через спеціальний освітній і виховний простір.

Становлення майбутнього фахівця як професіонала діалектично пов'язано з його розвитком як особистості, а це значить, що професіоналізація відбувається в тісному зв'язку з соціалізацією. Важко ці дві категорії розділити, складно визначити серед них чільну. Хоча інтуїтивно хотілося б віддати перевагу професіоналізації. Тому ми їх оцінюємо з позиції особистості. Ми дотримуємося позиції, що поняття «студент в педагогічному просторі» має бути ширше безпосередньо педагогічного простору студента. Педагогічний простір можна розглядати як функціонування певної системи. Педагогічний простір взагалі по відношенню до студента виступає середовищем, що створює життєві сили для професіонала. І чим більше обсяг педагогічного простору при якісному професійному, тим більше можливостей для розвитку професіоналізму студента. Вирівнювання їх обсягів каже про загибель процесу розвитку.

Разом з тим, становлення майбутнього фахівця як професіонала відбувається фактично в двох світах: зовнішньому і внутрішньому. До зовнішніх умов ми відносимо зміни у змісті самої професії, її предмета, вимог до неї суспільства (перетворюється мотиваційна сфера професійно-педагогічної діяльності, перебудовується операційна сфера з появою і осмисленням нових педагогічних технологій, типів навчання). Зовнішні умови теж можуть бути різними. Всі названі характеристики змінюються і при еволюційному розвитку суспільства. У той же час людина і сама є цілим світом з власним «Я», яке змінюється під зовнішнім впливом.

Суттєвим є і те, що процес професійного становлення фахівця прискорюється під впливом внутрішніх умов. Чим більше знає і вміє майбутній фахівець, тим більші вимоги пред'являє до себе. Тут починається процес самовираження. Якщо не вийти на внутрішні умови, то процес освоєння професійно-педагогічної діяльності буде протікати складно. Фахівці, які не усвідомлюють необхідності власного зміни, професійно не розвиваються.

Ефективність дидактичного процесу в значній мірі визначається адекватним вибором і професійною реалізацією конкретних педагогічних технологій, частіше які традиційно називають організаційними формами і методами навчання.

Автор вважає, що доцільність підготовки майбутніх фахівців в системі освіти спрямована, перш за все, на формування у педагогів соціально гуманітарної спрямованості своєї діяльності у вирішенні як загальних психолого-педагогічних, так і особистих проблем виховання, визначення комплексу засобів і умов її функціонування на теоретичних засадах психолого-педагогічного, індивідуально-орієнтованого і гуманітарного підходів.

Література:

1. Выготский Л.С. Педагогическая психология. / Л.С.Выготский – М.: Педагогика, 1991. – 533 с.
2. Гончаренко С.У. Методика як наука. / С.У.Гончаренко – К.: Науковий світ, 2000. – 71 с.
3. Ибрагимов Е.М. Непрерывная педагогическая подготовка учителя в системе допрофессионального и профессионального образования: Автореф. дис. ...д-ра пед.наук. / Е.М.Ибрагимов - М., 1999. – 40 с.
4. Карпова Э.Э. Категория качества в теории и практике профессиональной подготовки учителя: Автореф. ...докт.пед.наук. / Е.С.Карпова -13.00.01. – М., 1994. – 48 с.
5. Колесникова И.А. Педагогическая реальность в зеркале межпарадигмальной рефлексии. / И.А. Колесникова - СПб., 1999. – 242 с.
6. Кондрашова Л.В. Теоретические основы воспитания нравственно-психологической готовности студентов педагогического института к профессиональной деятельности: Автореф. дис. ...доктора пед. наук. / Л.В.Кондрашова – Кривой Рог, 1989. – 42 с.
7. Курлянд З.Н. Становлення позитивної Я-концепції майбутнього вчителя./ З.Н.Курлянд – Одеса: ПНЦ АПН України – М.П.Черкасов, 2005.- 163 с.

Ziyazieva L.R.

Master's degree of economy

Evloeva M.B.

master's degree of tourism

Rgebaeva R.M.

Master's degree of economy

Kokshetau State to the University, Kazakstan

ROLE OF TEACHER IN THE PROCESS OF ORGANIZATION OF INDEPENDENT WORK OF STUDENTS

Зиязиева Л.Р.

магістр економіки

Евлоева М.Б.

магістр туризму

Ргебаева Р.М.

магістр економіки

Кокшетауский Государственный Университет, Казахстан

РОЛЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ В ПРОЦЕССЕ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Self-reliance of students during the classroom attendance with the participation of lecturers and students work during extracurricular time are considered in the article. The elements of cognitive selfreliance are outlined. The influence of independent work of students during the learning process on the formation of professionally important qualities of future specialists was emphasized.

Keywords: *cognitive self-reliance, independent work of students under the direction of teacher, role of teacher.*

Организация самостоятельной работы студентов под руководством преподавателя является одним из наиболее эффективных направлений в учебном процессе, который развивает самостоятельную творческую деятельность, исключительно сильно стимулирующую приобретение и закрепление знаний. СРС приобретает особую актуальность при изучении специальных дисциплин, поскольку стимулирует студентов к работе с необходимой литературой, вырабатывает навыки принятия решений [2].

Исследованию проблемы самостоятельности посвящено значительное количество работ как отечественных, так и зарубежных учёных, психологов, философов.

В истории развития и решении проблемы самостоятельной работы выделяют четыре основных периода.

1-й период - начало XVII - середина XIX века. Этот период связан с развитием прогрессивной линии в зарубежной педагогике, с именами таких выдающихся учёных, как Ян Амос Коменский, Жан-Жак Руссо, И.Г. Песталоцци и немецкий педагог-демократ А. Дистервег. Этим выдающимся педагогам-просветителям принадлежат плодотворные идеи о необходимости самостоятельного добывания знаний на основе развития самостоятельности мышления детей. Их идеи нашли отражение в трудах Яна Амоса Каменского «Великая дидактика», Дистервег Ф.А., рассматривая идею развития умственных сил учащихся, отмечал: «Развитие и образование ни одному человеку не могут быть даны или сообщены. Всякий должен достигнуть этого собственной деятельностью. То, чего человек не приобрел путем своей самостоятельности - не его» [3]. Но необходимо отметить, что начало прогрессивной линии, связанной с проблемой самостоятельности, было положено в V-VI веке до н.э. выдающимися мыслителями древности Сократом, Архитом, Аристокситом и Аристотелем. Древнегреческие учёные глубоко и всесторонне обосновали значимость добровольного, активного и самостоятельного овладения ребенком знаниями. Проблема организации самостоятельной работы существовала всегда и давно волнует преподавателей высшей школы. Следует отметить, что принципы самостоятельности, активизации деятельности личности лежат в основе идеи метода диалога Сократа. Этот метод обучения совместно с дискуссией использовал и Цицерон. Демокрит утверждал, что "в обучении надо стремиться не столько к полному знанию, сколько к полному разумению".

Я.А.Коменский в книге "Великая дидактика" призывал педагогов к изысканию и открытию такого способа, при котором учащие (педагоги) меньше бы учили, а учащиеся больше бы учились.

В России проблему активного обучения через организацию самостоятельной деятельности разрабатывали К.Д.Ушинский, В.П.Вахтеров, А.П.Пинкевич, Б.В.Всесвятский и др. Дидактическую систему, развивающую умственные способности личности, создал К.Д.Ушинский. Его идеи познавательной самостоятельности не устарели и до настоящего времени. Одной из основных задач обучения он считал необходимость развивать у обучаемых желание и способность самостоятельно, без преподавателя, приобретать новые знания. Актуальным является высказывание К.Д.Ушинского о том, что "самостоятельность головы учащегося - единственное прочное основание всякого плодотворного учения". Разрабатывал идею необходимости формирования самостоятельности в процессе обучения, К.Д.Ушинский писал: "Должно постоянно помнить, что следует передавать ученику не только те или иные познания, но и развивать в нем желание и способность самостоятельно, без учителя, приобретать новые познания, дать ученику средства извлекать полезные знания не только из книг, но и из предметов, его окружающих, из жизненных событий, из историй собственной души. Обладая такой умственной силой, извлекающий отовсюду полезную пищу, человек будет учиться всю жизнь, что, конечно, и составляет одну из главнейших задач обучения".

2-ой период - середина XIX - начало XX века. Это период развития и решения проблемы самостоятельности и самостоятельной работы в русской педагогической науке, сформировавшейся к середине XIX века как самостоятельная научная дисциплина. Впервые самостоятельная работа обучаемых была рассмотрена с философской, психологической и физиологической сторон.

3-ий период - 40-80-е годы XX века. Этот период характеризуется постановкой проблемы самостоятельной работы на прочную научно-теоретическую основу. В 40-50-х годах появляются крупные работы, в которых даются первые научные определения понятия «самостоятельная работа школьников», раскрываются методы её организации на уроке и пути повышения мыслительной активности учащихся, описываются виды самостоятельной

работы (Р.М. Микельсон, Р.Б. Срода, Л.М. Зюбин, М.П. Кашин, М.Ф. Морозов, Л.М. Пимонова и др.).

4-й период - конец XX - начало XXI века. Особенность данного периода состоит в появлении новых научных исследований, посвящённых проблеме познавательной самостоятельности, в связи с изменением общественно-политической обстановки в России.

В результате проведённых исследований педагогическая наука обогатилась новыми концептуальными идеями реализации самостоятельной работы на практике высшей школы.

В процессе организации самостоятельной работы обучающиеся приобретают такое качество, как самостоятельность, учатся планировать и регулировать свою учебную деятельность в соответствии с поставленными перед ними целями, создавать оптимальные условия для решения задач. Преподавателю важно разработать программу выполнения учебных задач, корректируя её в случае изменения условий деятельности.

В процессе выполнения самостоятельной работы у обучающихся формируется умение управлять учебным процессом, умение планировать, регулировать, контролировать и оценивать результаты учебной деятельности. Всё это осуществляется под активным руководством преподавателя и во взаимодействии с ним.

Следует отметить, что из аудиторных занятий исключаются те виды работы, которые учащиеся могут сделать самостоятельно. Следовательно, преподаватель может организовать аудиторную работу так, чтобы больше внимания уделялось аспектам, которые включают в себе трудности для обучающихся. Соответственно, в аудитории, обучающиеся активно выполняют те задания, которые требуют непосредственного участия преподавателя и его контроля.

Таким образом, самостоятельная работа предусматривает внеаудиторную деятельность обучающихся, предполагает индивидуальный подход к поиску нужного материала, отбору необходимой информации в соответствии с индивидуальными потребностями и возможностями, способствует самообразованию, при этом преподаватель контролирует деятельность учащихся, лишь направляя их в нужное русло, зная уровень подготовки обучающихся и предлагая оптимальные варианты внеаудиторной работы для каждого. При организации самостоятельной работы преподавателю важно подчеркнуть, насколько плодотворным может оказаться данный вид деятельности, если спланировать его нужным образом. В комплексе все виды самостоятельной работы создают предпосылки для успешного овладения студентами всеми видами речевой деятельности, реализации поставленных целей и задач учебной деятельности, самосовершенствования и саморегуляции.

Самостоятельность рассматривается в психологии как волевая черта характера, как качество личности человека, которое выражается в его умении ставить перед собой определенные цели и достигать их собственными силами без посторонней помощи и поддержки. В литературе вводится также понятие познавательной самостоятельности. Она проявляется, на взгляд М.А.Ивановой [5], только в учебной деятельности и носит относительный характер. Познавательная самостоятельность воспитывается при участии преподавателя. Оно выражается в объяснении материала, ведении беседы, чтении лекций. На занятиях студенты самостоятельно решают задачи под руководством преподавателя, самостоятельно работают с учебником, справочной литературой и раздаточным материалом, что приводит к усвоению различных знаний, приобретению умений и навыков, опыта творческой деятельности и выработке систем поведения. Постепенно самостоятельная работа превращается в ведущую и эффективную форму организации учебного процесса. Главным отличием, по мнению М.А.Ивановой, между самостоятельностью и познавательной самостоятельностью состоит в том, что первая проявляется в умении управлять своей деятельностью на всех этапах ее осуществления: мотивации, целеполагания, программирования, организации, исполнении, контроля и оценки, а вторая подразумевает самостоятельное выполнение студентом хотя бы одного из этих этапов. Эти два понятия не противоречат, а дополняют друг друга. Познавательная самостоятельность характеризует

СРС младших курсов, когда студент не может сам эффективно управлять учебной деятельностью и поэтому нуждается в руководстве преподавателя. Самостоятельность же отражает СРС старшекурсника. Участие преподавателя в процессе осуществления СРС старших курсов продолжается, но уже в минимальной степени. До сих пор среди современных авторов нет единства в трактовке понятия самостоятельной работы студентов.

Как считает Л.Н. Разумова, самостоятельная работа - это организованная система обучения под руководством преподавателя [5,с.159-163]. Преподаватель выступает в качестве организатора работы студентов и в качестве консультанта по их самообразованию. Многие студенты при выполнении самостоятельной работы испытывают определенные трудности, что приводит к сдерживанию темпов занятия и затруднению в руководстве их деятельностью. Исходя из задачи развития познавательной самостоятельности у студентов, преподаватель должен организовывать свою работу таким образом, чтобы сформировать у будущих специалистов следующие ее компоненты [5,стр.159].

Для успешной организации СРС, по мнению С.В.Коноваловой и А.Ф. Амирова [8,стр.156-158], необходимы определенные условия - это готовность студентов к самостоятельной учебно-познавательной деятельности, их заинтересованность, умение рационально использовать время на самоподготовку, планировать и организовывать свою внеучебную деятельность и т. д.

В настоящее время в странах Болонского процесса отмечается устойчивая тенденция к снижению общего времени на аудиторное занятие и увеличению (примерно в три раза) времени на самостоятельную работу студентов. Такой подход усиливает значимость самостоятельной работы и повышает ее роль в улучшении качества подготовки специалистов.

Литература:

1. Словарь методических терминов. - СПб.: Златоуст, 1999.
2. Бердичевский А. Л. Оптимизация системы обучения иностранному языку в педагогическом вузе. -М.: Высш. шк., 1989. - 101 с.
3. Ильина Т. А. Педагогика. Курс лекций. - М.: Просвещение, 1984. - 495 с.
4. Салистра И.Д. Очерки методов обучения иностранным языкам. Система упражнений и система занятий. - М.: Высш. шк., 1966. - 252с.
5. Иванова, М.А. СРС: всегда ли она действительно самостоятельная? / М.А.Иванова // Высшее образование в России. - 2010. - №6.- С.159
6. Разумова, Л.Н. Активизация самостоятельной работы студентов вузов в процессе профессиональной подготовки/ Л.Н. Разумова. - Челябинск: УВВАКИУ 2008.- 158 с.
7. Ахметов, К.С. Самостоятельная работа учащихся на уроках химии/ Ахметов К.С., Гребенюк О.С., Куликова Д.М.//Метод. указания для слушателей ФПК ССУЗ. - Казань: Изд-во КХТИ, 1983. - 31 с.
8. Коновалова, С.В. Самостоятельная работа студентов медицинского вуза / С.В.Коновалова, А.Ф. Амиров //Высшее образование в России.-2010.- №6.- С. 156-158.

Koval' L. V.

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor
Berdyansk state pedagogical university, Berdyansk, Ukraine

CONTEMPORARY CONTEXT OF DEVELOPMENT OF PRIMARY MATHEMATICAL EDUCATION IN UKRAINE

Коваль Л. В.

доктор педагогічних наук, професор
Бердянський державний педагогічний університет, Бердянськ, Україна

СУЧАСНИЙ КОНТЕКСТ РОЗВИТКУ ПОЧАТКОВОЇ МАТЕМАТИЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

In the article the main ways of upgrading methodical system of teaching mathematics in the context of the new edition of the State standard of primary general education. Particular attention is paid to the introduction of competence approach. In addition, the modern context of development of primary mathematics education is associated with the variability of its content.

Key words: *State standard of primary general education, primary mathematical education, methodical system of training, of competence approach, variability.*

У статті розкриваються основні шляхи модернізації методичної системи навчання математики в контексті нової редакції Державного стандарту початкової загальної освіти. Особливу увагу звернено на упровадження компетентнісного підходу. Крім того, сучасний контекст розвитку початкової математичної освіти пов'язується з варіативністю її змісту.

Ключові слова: *Державний стандарт початкової загальної освіти, початкова математична освіта, методична система навчання, компетентнісний підхід, варіативність.*

Серед основних пріоритетів модернізації розвитку початкової математичної освіти на сучасному етапі виступає необхідність підвищення її якості. Як перспективний шлях реалізації цього процесу науковці називають упровадження компетентнісного підходу, який наповнює традиційне навчання особистісно-зорієнтованим, практично спрямованим, гуманістичним змістом.

Ідея компетентнісного підходу дає відповідь на питання, який результат освіти необхідний особистості та затребуваний сучасним суспільством. Формування компетентності учня є актуальною проблемою й розглядається як вихід із проблемної ситуації, що виникла через протиріччя між необхідністю забезпечити якість освіти та неможливістю вирішити цю проблему традиційним шляхом. Йдеться про компетентність як про нову одиницю виміру освіченості, при цьому увага акцентується на результатах навчання, в якості яких розглядається не сума завчених знань, умінь і навичок, а здатність учня діяти в різноманітних проблемних ситуаціях.

Перші спроби реалізації компетентнісного підходу закладено в Державному стандарті початкової загальної освіти, який уперше вступив у дію в 2001 р. як основний механізм оновлення змісту та контролю за якістю його засвоєння. Компетентнісний підхід до відбору й структурування змісту освіти, визначення вимог до його засвоєння було також використано в процесі доопрацювання (2005 р.) та у новій редакції Державного стандарту початкової загальної освіти (2010 р.).

Мета статті розкрити особливості модернізації методичної системи навчання математики в контексті нової редакції Державного стандарту початкової загальної освіти.

Ретроспективний аналіз свідчить, що наукових досліджень, в яких безпосередньо розкриваються особливості модернізації вітчизняної початкової математичної освіти, не так багато. Зокрема це праці М. Богдановича, М. Бантової, Г. Бельтюкової, Г. Белошистої, Н. Глузман, Н. Істоміної, Л. Кочиної, О. Корчевської, О. Комар, Л. Коваль, Я. Короля, М. Моро, Л. Петерсон, С. Скворцової, С. Царьової та ін., які пов'язані з висвітленням проблем організації навчання математики в початковій школі та спеціальні дослідження М. Бурди, Н. Віленкіна, О. Колмогорова, Н. Тарасенкової, О. Скафи, З. Слепкань, А. Столяра, Л. Стойлової, Л. Фрідман, М. Шкіля, де розкриваються наукові засади математичної підготовки учнів середньої загальноосвітньої школи.

Зміст навчання, презентований у Державному стандарті початкової загальної освіти (2001 р.) і нових навчальних програмах, уперше в історії вітчизняної освіти був суттєво збагачений діяльнісним компонентом, ціннісними аспектами виховання і розвитку молодших школярів. Їх відмінною особливістю стало уведення поняття "компетентності", відображення результативної складової змісту освіти, посилення інтеграції на рівні змістових ліній і діялісно-практичної спрямованості навчально-виховного процесу. В них визначено курс на зменшення питомої ваги готової інформації на користь засвоєння учнями особистісно значущого, емоціогенного навчального матеріалу, набуття особистого досвіду творчої діяльності. Таким чином, в оновленому змісті початкового навчання поєдналися знання і діялісна (функціональна) складові.

У 2010 р. затверджено нову редакцію Державного стандарту початкової загальної освіти, де визначено курс розвитку системи освіти – компетентнісно спрямований. Відповідно до нього, навчання математики спрямовується на досягнення нового освітнього результату – опанування молодшими школярами на лише знань, умінь, навичок, а й

ключових і предметних компетенцій, необхідних для їхньої самореалізації у швидкозмінному світі. Ця мета зумовила зміни у змісті навчання, які знайшли відображення у проекті нової навчальної програми з математики (авт. Скворцова С., Онопрієнко О., Листопад Н.).

Центральним завданням навчання математики визначено опанування учнями предметних математичних компетенцій – обчислювальних, інформаційно-графічних, логічних, геометричних, алгебраїчних. Предметні компетенції є структурними елементами змісту математичної освіти. Їх базис становлять знання, уміння, навички, способи діяльності, яких набувають учні в процесі навчання. Результатом засвоєння предметних компетенцій є математична компетентність учнів.

Відповідно до Концепції розроблення Державного стандарту, у новій програмі зміст навчання виразно наближений до життєвих реалій і особистісних потреб соціалізації сучасного молодшого школяра. Так, наприклад, вивчення нумерації чисел поєднується з вивченням арифметичних дій, одночасно вивчаються також прийоми усного додавання, віднімання, множення і ділення відповідної множини цілих невід'ємних чисел. Завдяки цьому спрощується ознайомлення учнів із прийомами усного виконання дій, які застосовуються до розв'язування математичних задач, виконання обчислень, тобто, теоретичні відомості відразу знаходять практичну реалізацію.

На потребу часу зміст навчання математики в початковій школі вперше доповнений дидактичною лінією "Робота з даними". На доступному рівні шляхом виконання практично зорієнтованих задач молодші школярі ознайомляться із найпростішими способами подання інформації, навчаються читати і розуміти, знаходити, аналізувати, порівнювати інформацію, подану в різний спосіб. Навчальний матеріал цієї змістової лінії дозволить сформулювати в учнів первинні уявлення про деякі прийоми обробки даних спостережень за навколишнім світом. Матеріал поданий наскрізно у вигляді основних понять і фактів, які формуються шляхом розгляду конкретних ситуацій і використання міжпредметної змістової інформації.

Автори програми забезпечили можливість для диференціації навчання – до програми кожного класу подано орієнтовний перелік додаткових тем для розширеного вивчення курсу. Учитель може обирати їх самостійно з огляду на індивідуальні можливості й потреби учнів.

Нової якості набула структура опису вимог до навчальних досягнень – вони подані в результативно-діяльнісних категоріях компетентнісного підходу: "розпізнає", "розрізняє", "знає", "розуміє", "застосовує", "користується", "моделює", "коментує", "аналізує", "класифікує", "перетворює", "перевіряє" тощо. Вимоги розташовані відповідно до чотирьох рівнів засвоєння, що підвищить об'єктивність і технологічність оцінювання.

Таким чином, розробниками базової навчальної програми з математики враховано багатий, вивірений часом досвід формування змісту навчання. Реалізуючи компетентнісний підхід, в змісті поєднали інтелектуальну, розвивальну, виховну й діяльнісну складові, узгодили його із сучасними вимогами до побудови навчально-виховного процесу з орієнтацією на особистість дитини, її соціальний досвід. На часі – розв'язання проблеми реалізації представленого у програмі змісту в підручниковому і навчально-дидактичному забезпеченні.

Варіативні підручники – це вимога сучасного стану розвитку початкової математичної освіти, який зараз активно триває й добігає логічного завершення в 2015 році. Науковці й практики створюють підручники з математики для молодших школярів нового покоління, які вже почали апробацію в різних регіонах України (М. Богданович, Г. Лищенко, Ф. Рівкінд, Л. Оляницька, С. Скворцова, О. Онопрієнко, А. Заїка, С. Тарнавська, О. Гісь, І. Філяк та ін.).

Нове тисячоліття вимагає визначення концептуальних довгострокових стратегій щодо подальшої модернізації методичної системи навчання математики в початковій школі. В контексті нових вимог в Україні активно простежується процес становлення та запровадження державних стандартів освіти, основне призначення яких: націлювати, стимулювати, розкривати перспективу, пропагувати багатоманіття. Запровадження

стандарту позначається поняттям "стандартизація". Стандартизація освіти – це встановлення єдиних вимог до освітньої діяльності. Поняття стандартів освіти перебуває в тісному зв'язку з такими категоріями, як "якість освіти", "ефективність навчальної діяльності", "моніторинг якості освіти", що підкреслює стратегічне значення удосконалення системи контролю й оцінки якості початкової математичної освіти.

Реалізація стандартів пов'язується із загальноєвропейським вектором розвитку української науки та практики. Сучасна початкова школа не може залишатися осторонь від процесів модернізації, які відбуваються в освіті. Зокрема методична система навчання математики в початковій школі постійно оновлюється, враховуючи світові тенденції та інновації.

Література:

1. Богданович М. Методика викладання математики в початкових класах : [навч. посіб.] / М. В. Богданович, М. В. Козак, Я. А. Король. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2001. – 368 с.
2. Державний стандарт початкової загальної освіти // Початкова школа. – 2010. – № 8. – С. 1–17.
3. Коваль Л. В. Методика навчання математики: теорія і практика : [підруч. для студ. за спец. 6.010100 "Початкове навчання", освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр"] / Л. В. Коваль, С. О. Скворцова. – Ч. I. – Одеса : Видавництво-Автограф, 2008. – 284 с.
4. Онопрієнко О. А. Предметна математична компетентність як дидактична категорія / О. А. Онопрієнко // Початкова школа. – 2010. – № 11. – С. 47–50.
5. Скворцова С. О. Методична система навчання розв'язування сюжетних задач учнів початкових класів : [монографія] / С. О. Скворцова. – Одеса : Астропринт, 2006. – 696 с.

Matviienko O.

Doctor of Pedagogical sciences, professor

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

SOCIAL AND EDUCATIONAL CAUSES OF DEFORMATION IN THE MORAL DEVELOPMENT OF CHILDREN OF PRIMARY SCHOOL AGE

Матвієнко О.В.

доктор педагогічних наук, професор

НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, Київ)

СОЦІАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНІ ПРИЧИНИ ДЕФОРМАЦІЇ В МОРАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ ДІТЕЙ МОЛОДШОГО ШКІЛЬНОГО ВІКУ

In this article we try to consider joining a child of primary school age in the macrocosm of moral relations adulthood as through "magnifying glass". "Visual" determinants of both positive and negative moral development. We seems more fruitful to draw attention to flaws in the moral growth of children from major social institutions.

Key words: *children of primary school age, moral deformation behavior, social and educational conditions of macro and micro factors.*

У статті ми намагаємося розглянути питання входження дитини молодшого шкільного віку в макрокосм моральних відносин дорослого життя ніби крізь «збільшувальне скло». «візуальні» детермінанти як позитивного, так і негативного морального розвитку. Нам уявляється більш плідним звернути увагу на прорахунки в моральному зростанні дітей з боку основних соціальних інститутів.

Ключові слова: *діти молодшого шкільного віку, моральна деформація поведінки, соціально-педагогічні умови, макро та мікро фактори.*

Соціально-педагогічні причини моральної деформації та поведінки, що відхиляється, в сучасній літературі подано достатньо повно. Розглянуто питання про первинні та вторинні причини цих явищ. Розроблена теоретична модель системи загальних причинно-наслідкових зв'язків явищ поведінки, що відхиляється. Виокремлено категорії «причини» та «умовно» стосовно даного явища. Виділено три групи причин: соціальні, педагогічні та біологічні. Помічено, що вплив одних і тих факторів з різних умов настільки різний, що знайти особливе поєднання їх не уявляється можливим. Такі висновки дослідників поведінки, що відхиляється, свідчать про те, що питання про причини відхилень в поведінці школярів не нове і зроблено в цій галузі немало.

Причини суб'єктивного негативізму, приміром, можна уявити як безперервність ланцюгів припинення в їх безпосередньому всебічному зв'язку з соціальними, психологічними та фізіологічними факторами. І саме тому слід розглядати причинно-наслідкові зв'язки в цій сфері як широку систему обставин, що різною мірою спосередкуванню беруть участь у процесі формування опору впливові педагога. До числа таких обставин ми відносимо як медико-педагогічні помилки, що допущено на ранніх етапах розвитку дитини, так і ті, що стали безпосереднім чи опосередкованим збудником асоціальних проявів в більш пізньому віці.

Другим колом конкретизації причин явища, що розглядається, є група соціальних факторів: сім'я, школа, громадськість. Розуміючи спричиненість суб'єктивного негативізму як комплекс факторів, як динамічний ланцюг причин соціально-педагогічного характеру, ми відмовилися від вибіркового вивчення окремих ланок, окремих причин несприйнятливості адже вилучення однієї ланки в причинному зв'язку, коли явище соціалізації вже почалося, не справило б суттєвого вливу на сам процес. З другого боку, зокрема причина, вирвана з ланцюга, задовільно вивченою бути не може, коли причина настільки широка, що її можна віднести до умов, то й у цьому випадку вона має вивчатися всебічно, тобто системно, у зв'язках з іншими чинниками.

Вочевидь, що педагогічні умови, як і причини моральної деформації, не можна розглядати абстраговано від форм суспільного виховання, де вони саме й проявляються. От чому не можна обмежити нашу конкретизацію загальних причин девіантної поведінки цим другим колом, тобто трьома факторами – школою, сім'єю та громадськістю.

Тому третім колом конкретизації причин несприйняття учнем педагогічних впливів ми окреслюємо групу психологічних факторів, що власне складають особистісну основу психологічного механізму несприйнятливості.

Отже, вищеподаним шляхом був конкретизований ланцюг причин деформації в моральному розвитку, що є з нашого погляду, специфічною структурною одиницею в системі причинних зв'язків поведінки, що відхиляється. Нижче розглянуто ці причини, об'єднані в дві провідні групи: соціальні та психолого-педагогічні. Розгляд здійснено методом аспектного контент-аналізу матеріалів емпіричного (педагогічна соціологія) дослідження, а також співставленням даних нашого аналізу з даними інших дослідників стосовно цієї чи суміжної проблематики.

Аналіз наукової літератури, публікацій в педагогічній пресі, методичної літератури з даного питання, документації дитячих інспекцій, особових справ вихованців виправних, пенітенціарних закладів, шкіл-інтернатів та загальноосвітніх шкіл, а також результатів широких обстеження сімей обраного для цього контингенту дітей, переконують нас у тому, що нині ми можемо говорити про наявність нових, специфічних умов, які можуть виступити деремінантами процесу прийняття моральності школярами. Виникли «ножиці» між раннім статевим дозріванням, психічним розвитком і пізнім настанням соціальної зрілості.

З усіх названих педагогами причин найбільша частка в молодших школярів припадає на бездоглядність та групу психологічних факторів. Наведені причини моральної деформації поведінки учнів, звичайно, не можуть претендувати на вичерпність. Втім, вони містить в собі найбільш значимі з факторів, що нас цікавлять. Кожен із них дійсно сприяє моральній деформації. Одні – більшою, інші – меншою мірою.

Відповідно до вказаного нами вище переліку в процесі подальшого емпіричного дослідження нами було відзначено вірогідні причини вчинків дітей. З причин, що спостерігаються, головним чином, у сімейному вихованні, найбільш характерними виявилися негативний вплив оточення одноліток (68%), засобів масової комунікації (98%), педагогічні помилки (35%), недостатність спілкування з батьками (89%).

Найменш характерною причиною відхилень від моральних норм і несприйняття впливів педагогів виявилось, як не дивно, порушення структури сім'ї (20%). Таким чином, не всі обставини виконують роль причин явища, що нас цікавить. Більш за те, деякі з них за певних обставин міняються місцями і виступають то в ролі причини, то в ролі відповідного фактора. Всі ж обставини, що також не стали безпосередньо спонукою асоціального розвитку дитини, а лише створювали сприятливе тло для цього процесу (фактори), ми віднесли до умов. В кожному конкретному випадку окремі умови можуть бути наявні, а можуть бути й відсутні. Щодо причин, то вони являють собою умови, що стали за певної ситуації збуджувальною силою негативного розвитку. Проте для соціально-педагогічних явищ, як і для багатьох інших, характерна відсутність одиничних причин. Вони мають збірний характер: містять в собі цілий ряд обставин, що володіють збуджувальною силою. В кожному ж конкретному випадку їх сполучення індивідуалізовано.

Для практики виховання важливо виявляти як умови моральної збоченості, так і її причини, адже умова – це потенційна причина. Доти, поки дитина не виявляє ознак моральної патології, педагог може віднести наявні негативні обставини до умов. Коли такі ознаки з'являються, умови стають причинами. Робота в цей час має бути спрямована на нейтралізацію впливу цього комплексу обставин та викорінення набутих негативних рис, що виникли як результат дії комплексу причин. Дія педагогів, що спрямована на усунення умов виникнення негативних тенденцій у моральному розвитку дітей – це профілактична діяльність. За словами І. Кона, щоб координувати зусилля, необхідно чітко уявляти собі можливості кожного з механізмів впливу. Більш за те, розглядаючи розвиток дитини в конкретних умовах з урахуванням усіх об'єктивних факторів, що впливають на цей процес, педагог отримує можливість якнайповніше та всебічніше вивчити причини моральної деформації дитини.

Проведене дослідження дало зробити деякі висновки.

1. Проблема становлення моральних стосунків у сім'ї усвідомлюється нині як одна з найбільш актуальних у попередженні моральної деформації при формуванні особистості дитини. І це цілком природно. Історія моральності свідчить про те, що на перехідних етапах розвитку цивілізованих суспільств люди шукають прихистку в т.зв. загальнолюдських (тобто, більш-менш стабільних на історичному тлі) цінностях. Вони в умовах, близьких до екстремальних, сприймаються як людськими спільнотами, так і окремими особами в якості неперехідних, «вічних», тим самим відіграючи роль певних «екологічних ніш» для збереження групової чи індивідуальної цільності, тобто морального здоров'я. Серед них сім'я – історично традиційна екологічна ніша в часи економічних і політичних криз.

2. Достатньо закономірною є зважена оцінка позашкільного та позасімейного середовищ. Хоча й існує спокуса емоційно-негативного перебільшення в їх оцінці, але до честі обстеження контингенту слід зазначити, що реципієнти не поспішали «звалити» все на вулицю, телебачення, поганих друзів, тощо. Це новий штрих у сприйнятті факторів морального становлення особистості дитини порівняно із таким сприйняттям 5-7 років тому.

3. Розбіжності в оцінці ролі школи й сім'ї для морального дозрівання дітей серед різних груп опитуваних свідчать, що пропоновані існуючою соціально-виховною системою форми їх зв'язку здебільшого застаріли. Необхідний активний пошук нових відповідно до суспільно-історичних умов, що складаються.

Викладені вище закономірності можна тлумачити як зростання соціального фактору в формуванні особистості сучасного школяра. Вплив цього фактору на формування особистості уявляється дуже потужним, і він може, навіть переформувати біологічний фактор. Дія цього механізму відбувається в складному процесі взаємодії особистості з соціальним середовищем. Довга дія несприятливих

соціальних факторів може викликати т.зв. реактивний стан особистості, в основі якого лежить зрив нервової діяльності. Це в свою чергу може призвести до більших змін у всьому організмі людини (змінюється сила, врівноваженість, рухливість нервових процесів збудження й гальмування, які визначають тип нервової діяльності, змінюються взаємовідношення у взаємодії кори й підкірки). Поступово може навіть змінитися тип вищої нервової діяльності, природні особливості якої великою мірою є фізіологічними джерелами формування способу поведінки.

Як бачимо, під соціальними факторами слід розуміти те соціальне оточення, ті умови життя, в котрих відбувається розвиток людини (дитини), формування способу її поведінки. При цьому необхідно пам'ятати, що процес соціалізації відбувається під впливом оточення в широкому розумінні або макросередовища (весь комплекс соціальних, економічних і культурних умов життя даного суспільства) і під впливом найближчого оточення, в якому безпосередньо відбувається процес формування особистості (сім'я, учнівська група, вулична компанія) або мікросередовища. Специфіка соціалізації молодшого школяра полягає в тому, що вона переважно відбувається опосередковано, тобто крізь сприйняття й оцінки людей, які його безпосередньо оточують. Саме під впливом цього соціального оточення, а не всього соціуму формуються, перш за все, погляди й переконання молодшого школяра, його ставлення до оточуючої дійсності. Безпосереднє соціальне оточення (мікросередовище) є ніби проміжною ланкою між дитиною й суспільством. Крізь мікросередовище, його особливості молодший школяр своєрідно й специфічно опановує макросередовище.

Слід зазначити, що мікросередовище може посилити чи послабити вплив макросередовища, що дуже важливо в аспекті нашої проблеми. Позитивне мікросередовище деякою мірою може нейтралізувати для дитини (та й для дорослої людини) негативні впливи макросередовища, коли вони наявні.

З другого боку, макросередовище володіє своїми, специфічними можливостями посилення чи послаблення негативного впливу мікросередовища. В цьому плані на особливу увагу заслуговують фактори сімейного середовища. Дитина часто приймає свою сім'ю за модель суспільства в цілому. Як твердить відомий кримінолог Г. Міньківський, це той мікроколектив, в якому дитина набуває свій перший досвід людських контактів, де, спостерігаючи за близькими, засвоює норми та правила поведінки, якими вони користуються. І, в силу відсутності життєвого досвіду, робить висновок, що все, що відбувається в сім'ї, в цілому повторяється в суспільстві.

Розглянута суперечність цілісного процесу формування моральності в сучасній ситуації має певні неоднозначні прояви:

- чітка спрямованість виховного процесу не позбавляє його появи педагогічно занедбаних дітей;
- труднощі у вихованні дитячого колективу значною мірою пов'язані з індивідуальними відмінностями в сприйнятті дітьми педагогічних впливів (тип ВНД, стиль життя сім'ї, рівень вихованості);
- зумовленість виховного процесу як врахованими, так і неврахованими детермінантами;
- невивченість перебігу суто виховних і корекційних аспектів виховного процесу.

Особливістю сучасного виховного процесу в початковій школі стає корекція його як першооснова нормалізації моральних і психічних відношень молодшого школяра, що може на ранніх стадіях слугувати засобом профілактики та подолання відхилень у моральній поведінці. Втім, це міркування носить переважно результативний характер. Для виявлення конкретних механізмів співвідношення виховних і корекційних впливів з метою ранньої профілактики моральних відхилень необхідна розробка відповідних діагностичних методик.

Література:

1. Бех І.Д. Виховання особистості сходження до духовності: наук. вид. / І.Д. Бех.– К.: Либідь, 2006.–272 с.
2. Білозерська С.І. Психологічні умови розвитку моральної свідомості молодшого школяра: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія» / С.І. Білозерська. – Івано-Франківськ, 2004. – 20 с.
3. Матвієнко О.В. Основи виховання моралі у молодших школярів: монографія. – К. : «Стилос», 1999. – 233 с.
4. Мудрик В.І. Цінності виховання у сучасних зарубіжних дослідженнях / В.І. Мудрик // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді: зб. наук. праць Ін-ту проблем виховання НАПН України. – Кіровоград: Імекс-ЛТД. – 2013. – Вип. 17. Кн.2. – С. 15– 19.

Makhinova M.V.

senior lecturer, postgraduate student

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

LINGUODIDACTIC FEATURES OF THE DEVELOPMENT LANGUAGE EDUCATION IN THE UK IN THE BEGINNING THE TWENTIETH CENTURY

Махінова М.В.

старший викладач, аспірант

НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

ЛІНГВОДИДАКТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МОВНОЇ ОСВІТИ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ

The theoretical importance of historical and pedagogical factors that contributed to the development of the paradigm of language education in the UK, understanding its goals and objectives.

Key words: *paradigm of language education, pedagogical aspects of language teaching, methods of teaching languages, the content of school language education.*

Розглянуто теоретичну значущість історичних та педагогічних чинників, що сприяли розвитку парадигми мовної освіти у Великій Британії, осмислення її цілей та завдань.

Ключові слова: *парадигма мовної освіти, педагогічні аспекти навчання мов, методи навчання мов, зміст шкільної мовної освіти.*

Постановка проблеми. Питання освіти та навчання мов є актуальними як у національному українському, так і в європейському контексті. Одним із пріоритетних завдань Європейського співтовариства є створення спільного мовного простору, що зумовило вирішення проблеми навчання мов на всіх рівнях освіти, формування міжкультурного підходу до практичного використання мови в міжнародному та міжетнічному спілкуванні. Проблема розвитку мовної освіти у Великій Британії початку ХХ ст. у руслі навчання іноземних мов у шкільній та вищій освіті стає предметом спеціального наукового дослідження багатьох британських теоретиків та практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку мовної освіти за кордоном у руслі навчання іноземних мов у шкільній і вищій освіті стає предметом спеціального наукового дослідження вітчизняних науковців. Безпосередньо питання розвитку британської педагогіки, шкільну політику і стан навчально-виховної роботи у різних типах середніх шкіл Англії вивчали Н.Я.Винокурова, Р.С.Змитрук, В.С.Мітіна. Реформування шкільної освіти, стратегічні напрями і пріоритети здійснюваних перебудов, тенденції розвитку середньої освіти країни досліджували Г.Л.Алексевич, Н.М.Воскресенська, А.А.Кадушина. Визначенню основних тенденцій реформування початкової школи Англії присвячене дослідження Н.І.Кадирової. Дидактичні засади підготовки майбутніх учителів іноземної мови до викладання інтегрованих курсів проаналізовано Ю.С.Стиркіною. Формування європейської багатомовності досліджено у роботах І.П.Бондаренко, О.Першукової, В.Н.Симкин, Г.Степенко, в яких висвітлено питання навчання іноземних мов відповідно до вимоги створення єдиної багатомовної Європи з наголосом на соціокультурному компоненті змісту навчання іноземних мов [2, с. 78].

Метою статті є дослідження історичних та педагогічних чинників, що сприяли

розвитку лінгводидактичних особливостей мовної освіти у Великій Британії початку ХХ ст., осмислення її цілей та завдань.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проблеми освітньої системи у Великій Британії початку ХХ ст. показує, що кожна з чотирьох частин країни має власну освітню систему, міністерство освіти та інші освітні підрозділи, які визначають освітню політику, встановлюють освітні стандарти і контролюють їх реалізацію. Централізація в освіті у Великій Британії, національний навчальний план застосовується з незначними розбіжностями тільки в Англії та Уельсі. У кожній частині країни вирішення проблеми мовної освіти має свої прояви. Так, в Англії навчання іноземної мови входить до переліку базових дисциплін для учнів з 11-річного віку, в Уельсі є обов'язковим предметом національного навчального плану для учнів з 11 до 14 років, а після досягнення учнями 14 років „Іноземна мова” переходить до розряду предметів для вивчення за вибором. У Північній Ірландії вивчення іноземних мов є обов'язковим для всіх учнів з 11 до 16 років, але багато учнів вивчають ще одну іноземну мову. У Шотландії усі учні вивчають одну іноземну мову протягом чотирьох років обов'язкової середньої освіти. Тому вивчаючи освітні процеси Великої Британії, дослідники концентруються на вивченні освітньої системи Англії та Уельсу, яким притаманна певна уніфікація. У Шотландії та Північній Ірландії існує більше розбіжностей, які характеризуються значним ступенем впливу національних особливостей та традицій. Так у Північній Ірландії характерним є існуючий розподіл за релігійною ознакою на протестантів і католиків. Тут існують два шкільні сектори, базовані на релігійному принципі, що відображають культурні традиції двох груп. Але у педагогічній літературі на даний фактор мало посилянь, тому що з 1964 р. з офіційних статистичних даних вилучено інформацію з приводу розподілу школярів за релігійною ознакою. До інших факторів, що впливають на стан навчання іноземних мов у Великій Британії ХХ ст. відносяться: їх місце у навчальній програмі, гендерні аспекти, розташування шкіл тощо [3, с. 217].

Вивчення педагогічних джерел свідчить, що ситуація в галузі навчання іноземних мов у першій половині ХХ ст. у Великій Британії у межах шкільної освіти залишалась досить складною. Більшість школярів були позбавлені можливості вивчати іноземні мови. Вивчення робіт британських дослідників – лінгвістів та педагогів показує, що в період з 1904 р. і приблизно до 60-х рр. ХХ ст. в країні зневажливо ставилися до іноземних мов. У спадок від ХІХ ст. перейшло ставлення до іноземної мови як до необов'язкової, незначущої складової змісту освіти. Перевага надавалася навчання класичних мов у незалежних і граматичних школах початку століття з метою розумового розвитку особистості та її вихованні. Так за твердженням М.Уайтхед, у Великій Британії ще в 1965 р. головний наголос у здійсненні мовної освіти підкреслював значущість інтелектуального розвитку на противагу розвитку мовленнєвих практичних умінь і навичок [3, с. 121]. Тому у лінгводидактичних розвідках першої половини ХХ ст. в Англії з питань мовної освіти, зокрема навчання іноземних мов виділилась галузь навчання англійської мови як іноземної. Важливим поштовхом у розвитку навчання англійської мови як іноземної стала роль англійської мови в Британській імперії, а з часом – в усьому світі. Головною метою освіти було визнано асиміляцію англійської культури засобами англійської літератури [1, с. 155]. У 20-ті роки ХХ ст. поширилося розуміння необхідності навчання та вивчення англійської як другої мови, хоча термінологічний розподіл між англійською як іноземною і англійською як другою мовою відбувся лише в 50-ті роки ХХ ст. Але професії вчителя англійської мови як іноземної для визнання в країні знадобилося ще більше часу. Тільки з 60-х років ХХ ст. завдяки діяльності товариств та організацій з вивчення англійської мови як іноземної і як другої мови в Британії сформувалася єдина педагогічна думка на розуміння цього напрямку мовної освіти.

Виділення англійської мови як іноземної в окрему галузь навчання потребувало розробки теоретичної основи базових принципів та визначення певних стандартів у навчанні мови, проведення наукових досліджень і розробок [2, с. 79]. Так британський лінгводидакт А.П.Р.Говатт виділив 4 етапи розвитку напряму навчання англійської мови як іноземної в країні в ХХ ст.: 1) етап формування напряму, виділення його в окрему галузь теоретичних

досліджень (з початку ХХ ст. до 20-х років); 2) етап досліджень та розвитку між двома війнами (з 20-х рр. до 40-х рр. ХХ ст.); 3) етап консолідації (одразу після ІІ світової війни і приблизно до 60-х років ХХ ст.); 4) етап різноманітних змін і пошуків з метою пристосування до швидких змін умов і обставин сучасного світу (із 60-х рр. ХХ ст.) [3, с.213].

Важливим етапом у становленні мовної освіти Великої Британії був друк першого видання “Словника англійської вимови” (English Pronouncing Dictionary) Д.Джонса (1917 р.) і публікації першої визначної роботи з методики Г.Пальмера «Наукове вивчення і навчання мов» (The Scientific Study and Teaching of Languages). В основу методичного посібника Г.Пальмер поклав зміст своїх лекцій для шкільних учителів у Лондонському університеті з питань методології навчання мов. Пізніше автор додав до своєї роботи короткий огляд власної концепції навчання мов під назвою «Усний метод навчання мов» (The Oral Method of Teaching Languages, 1921). В основу методології викладання англійської мови як іноземної Д.Джонс і Г.Пальмер поклали філософію прикладної лінгвістики, поєднання теоретичних і практичних розробок Д.Джонса з фонетики і досвіду Г.Пальмера як учителя. Вони були послідовниками прямого методу навчання іноземної мови.

20–30-ті роки ХХ ст. були періодом досліджень і розвитку лінгводидактики в широкому розумінні [3, с. 321]. Г.Пальмер створив інститут досліджень навчання англійської мови (The Institute for Research in English Teaching – IRET), директором якого був сам. Він проводив експериментальні дослідження можливостей реалізації принципів усного методу (Oral Method), розробив для навчального процесу різноманітні типи усних вправ, надрукував результати власних досліджень і набутого досвіду. Г.Пальмер разом з відомим британським педагогом і мовознавцем Майклом Уестом здійснював дослідження в галузі лексикології. Їх наукова і практична діяльність домінувала у розвиткові ідей і практики навчання іноземної мови у весь міжвоєнний період. Треба нагадати про діяльність й інших педагогів, серед яких був учитель і автор підручників Лоренс Фосетт. Він розробив перший широкомасштабний курс англійської як іноземної, надрукований видавництвом Оксфордського університету як «Оксфордський курс англійської мови» (The Oxford English Course, 1933) [3, с. 217]. Л.Фосетт розробив методичну модель дидактичних матеріалів – «курсний комплект» (package). Даний комплект включав навчальні матеріали – підручник мови, книжки для читання, добірку карток (Reading Cards) і словник малюнків (A Direct Method Picture Dictionary) на 200 слів. Після повернення із-за кордону Л.Фосетт став членом інституту педагогіки (The Institute of Education, заснований у 1932 р.) Лондонського університету і почав викладати курс для вчителів англійської мови як іноземної.

У педагогічних колах широко відома діяльність педагогів і філологів як К.Е.Еккерслі (1893–1967), який видав підручники з англійської мови для іноземців, а також «Основи англійської мови для студентів-іноземців» (Essential English for Foreign Students). Л.Дж.Александр видає навчальний мовний курс «Розпочнемо спочатку» (First Things First).

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Аналіз історичних та педагогічних чинників, що сприяли зародженню і розвитку мовної освіти у Великій Британії початку ХХ ст. свідчать про складність та багатогранність проблеми, потребу її подальшого теоретичного та прикладного вивчення, розроблення програм практичної реалізації з урахуванням регіональних та соціокультурних особливостей. Тому зростає необхідність у розробці лінгводидактичних аспектів навчання мов, визначення цілей, змісту, методів і форм навчання, що стане науковою основою теоретичної діяльності та практичним способом внесення покращень у мовну освіту в ході навчального процесу.

Література:

1. Махінова М.В. Зміст соціокультурного аспекту навчання англійської мови у початковій школі / М.В.Махінова // Науковий часопис. НПУ імені М.П.Драгоманова. Серія 17. Теорія і практика навчання та виховання: зб. наук. праць. – К. : НПУ, 2008. – Вип. 7. – С. 149–57.
2. Пуховська Л.П. Тенденції розвитку систем підготовки вчителів у Європі / Л.П.Пуховська // Педагогіка і психологія. – 1994. – № 3. – С. 77–80.
3. Howatt A.P.R. A History of English Language Teaching. – Oxford : Oxford University Press, 1991. – 394 p.

Ovsiienko Liudmyla

Ph.D in Pedagogic, associate professor

SHEI «Pereiaslav-Khmelnytskyi state higher pedagogical Grygorii Skovoroda University»

THE WAYS TO INCREASE MOTIVATION OF LINGUISTICS STUDENTS TO LEARNING TEXT LINGUISTICS

Овсієнко Людмила

кандидат педагогічних наук, доцент,

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди»

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ СТУДЕНТІВ-ФІЛОЛОГІВ ДО ЗАСВОЄННЯ ЛІНГВІСТИКИ ТЕКСТУ

The proposed scientific article tries to distinguish the main ways of increasing motivation of students, who study Philology to their mastering of text linguistics.

Key words: *motive, educational motivation, motivation sphere, increasing of motivation, text linguistics, communication, philology students, lecturer of linguistic disciplines.*

У пропонуваній науковій розвідці робиться спроба визначити основні шляхи підвищення мотивації студентів філологічних спеціальностей до засвоєння лінгвістики тексту.

Ключові слова: *мотив, мотивація навчання, мотиваційна сфера, підвищення мотивації, лінгвістика тексту, спілкування, студенти-філологи, викладач лінгвістичних дисциплін.*

Постановка проблеми. Метою сучасної вищої освіти в Україні є створення умов для розвитку й самореалізації кожної особистості, здатної навчатися впродовж життя. Відтак, перед ВНЗ гостро постає завдання підвищити ефективність навчання й оптимізувати навчально-пізнавальну діяльність студентів. Процес удосконалення підготовки майбутніх фахівців в умовах сучасної освіти досить складний і зумовлений кількома важливими факторами. Одним із яких є відповідність мотивації навчальної діяльності студентів цілям і завданням освітньої системи у ВНЗ. Висока навчальна мотивація відіграє, безумовно, вирішальну роль, тому особлива увага приділяється проблемам її формування. Навіть висококваліфікований викладач не зможе досягнути бажаного результату, якщо його зусилля не будуть узгоджені з мотиваційною основою навчального процесу.

Успішне вирішення проблеми мотивації навчальної діяльності позитивно впливає на якість підготовки майбутніх фахівців. Тому одним із актуальних наукових завдань освіти є дослідження мотивації як фактору впливу на результат навчання студентів ВНЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням мотивації особистості займалися Д. Аткинсон, Г. Келлі, А. Леонтьєв, Д. Макклелланд, Р. Мей, К. Роджерс, Ю. Роттер, Г. Хекхаузен. Мотиваційному аспекту навчання приділили значну увагу у своїх працях відомі психологи й педагоги: М. Алексеева, Л. Божович, О. Ковальов, Г. Костюк, А. Маркова, В. Мерлін, С. Рубінштейн, І. Синиця, В. Сухомлинський та інші. Процес формування позитивної навчальної мотивації студентів відображено в наукових розвідках Ю. Бабанського, В. Богословського, Л. Василенко, А. Виноградової, В. Галузьяка, В. Давидова, Д. Ельконіна, М. Заброцького, Є. Ільїна, С. Максименка, Т. Матись, М. Мільмана, В. Оконя, А. Орлова, О. Савонько, М. Савчина, М. Сметанського, А. Степанова, З. Хізроевої, В. Шахова. Питання мотивації діяльності студентів різними навчальними завданнями вивчають В. Білоус, Л. Горюнова, С. Занюк, В. Козаков, О. Коваленко, Л. Орбан-Лембрик, А. Цимбалюк, С. Цимбалюк, Є. Шматков та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження науковців здійснюються переважно у двох основних напрямках: вивчення впливу мотивації на діяльність, зміна діяльності залежно від актуалізації в студента різних мотивів; вивчення впливу діяльності на становлення мотиваційної сфери.

Однак потрібно зазначити, що попри широке висвітлення різних аспектів досліджуваної проблеми, питання підвищення мотивації студентів до засвоєння кожної окремої дисципліни залишається недостатньо вивченим у вітчизняній науці. Потребує окремого розгляду й проблема мотивації навчання студентів-філологів.

Таким чином, актуальність загальної проблематики зумовила **мету нашої наукової розвідки**, а саме: визначити шляхи підвищення мотивації студентів філологічних спеціальностей педагогічних ВНЗ до засвоєння лінгвістики тексту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень мотивації навчальної діяльності є одним із визначальних факторів успішного оволодіння студентами-філологами фаховими вміннями й навичками. На думку сучасних науковців, дослідження проблеми підвищення мотивації навчально-пізнавальної діяльності у ВНЗ дає змогу зробити об'єктом вивчення багато аспектів внутрішнього життя студента: його інтереси, цінності й переконання, мотиви діяльності, здібності, знання, вміння, навички, які складатимуть у подальшому його фахову компетентність [7, с. 320–321].

У науковій теорії і практиці прийнято розрізняти поняття «мотив» і «мотивація». Перше є досить складним феноменом, який науковці трактують по-різному. Є. Ільїн визначає його як складне психологічне утворення, що спонукає до свідомих дій і вчинків, а також є основою для цих дій [3, с. 211]. С. Гончаренко характеризує мотив як спонукальну причину дій, вчинків людини, спрямованих на задоволення потреб [10, с. 47]. О. Леонтьєв аналізує цей термін як опредмечену потребу, тобто прагнення й бажання володіти чимось конкретним (дипломом вищої освіти, фахом, мовою тощо). Неопредмечена потреба ще не є мотивом, оскільки не визначає характеру діяльності, тому що не має предмета, на який спрямована дія. Предмет, своєю чергою, окреслюється лише тоді, коли людина починає діяти [4, с. 56].

Ми погоджуємося з позицією М. Артюшиної, яка визначає мотиви як конкретні спонукання, причини, що змушують особистість діяти, здійснювати певні вчинки. Мотиви навчання дослідниця розглядає як ставлення здобувачів освіти, у тому числі й вищої, до предмета діяльності, їхню спрямованість на цю діяльність [8].

Учені поділяють їх на два великих блоки: безпосередні й опосередковані. Безпосередні мотиви включаються в сам процес діяльності й відповідають його соціально значущим цілям і цінностям; опосередковані ж пов'язані з цінностями, що не належать до самої діяльності, але хоча б частково в ній задовольняються. До безпосередніх мотивів належать: пізнавальні (прагнення творчої дослідницької діяльності, процес вирішення завдань, самоосвіта, орієнтація на нові знання) та мотиви розвитку особистості (необхідність постійного інтелектуального та духовного зростання, прагнення розширити світогляд та ерудицію, підвищити свій загальний культурний рівень). Структуру опосередкованих мотивів складають: соціальні (усвідомлення необхідності вищої освіти; престижність вищої освіти; бажання стати повноцінним членом суспільства, обов'язок та відповідальність; соціальна ідентифікація; певний статус у групі; схвалення викладачів) і мотиви досягнення (краще підготуватися до фахової діяльності та отримати високооплачувану роботу) [11].

У структурі навчальної мотивації студентів поєднуються зовнішні і внутрішні мотиви (полімотивованість навчально-пізнавальної діяльності).

Зовнішніми мотивами є: 1) прагнення отримати певний розвиток у навчанні; 2) отримання нових знань, умінь і навичок; 3) взаємодія з одногрупниками; 4) намагання бути лідером або отримати престиж; 5) прагнення бути в центрі уваги; 6) бажання отримати заохочення [5].

До внутрішніх мотивів навчально-пізнавальної діяльності належать: 1) пізнавальні мотиви, або мотиви, що закладені в самій навчально-пізнавальній діяльності (ґрунтуються на інтересі студентів до змісту матеріалу, що вивчається); 2) мотиви досягнення, в основі яких лежить прагнення до успіху й уникнення невдач (широкі соціальні мотиви (мотиви обов'язку перед народом України, товаришами, батьками тощо); мотиви самовизначення (розуміння ролі знань, умінь і навичок для майбутньої фахової діяльності та досягнення успіхів у ній тощо); мотиви вдосконалення; корисливі мотиви (намагання отримати заохочення, високі оцінки, прагнення бути найкращим серед товаришів); негативні мотиви (намагання уникнути складних відносин з педагогами, товаришами) [8; 11].

Мотивами можуть бути ідеали, інтереси особистості, її переконання, соціальні настанови, ціннісні орієнтації.

У практиці навчання мотиви поєднують у групи за спрямованістю і змістом: соціальні (соціально-ціннісні), пізнавальні, професійно-ціннісні, естетичні, комунікаційні, статусно-позиційні, традиційно-історичні, утилітарно-практичні (меркантильні).

Усі вищезазначені мотиви можуть бути складниками загальної мотивації.

Поняття «мотивація» також є складним феноменом психолого-педагогічної науки. С. Гончаренко вважає його набагато ширшим, ніж «мотив» й інтерпретує як систему мотивів або стимулів, чинників, що детермінують конкретну діяльність, поведінку особистості [10, с. 48]. С. Рубінштейн під мотивацією розуміє ієрархічно організовану систему спонукань [9, с. 56]. Л. Божович визначає її як сукупність мотивів, що спонукають до діяльності [1, с. 34]. А. Маркова характеризує мотивацію як багатовимірне утворення окремих мотивів, потреб, цілей, намірів, інтересів, ідеалів, цінностей [6, с. 25].

У наукових дослідженнях мотивацію розглядають переважно як сукупність причин психологічного характеру, що визначає поведінку людини, її спрямованість та активність. Усебічне розкриття цих причин передбачає аналіз сукупності мотивів, якими зумовлюється конкретна поведінка [2]. Таким чином, під мотивацією розуміють комплекс спонукальних факторів, які визначають активність особистості.

Г. Розенфельд визначає такі фактори мотивації навчання: 1) навчання заради навчання, без задоволення від діяльності або без інтересу до дисципліни; 2) навчання без особистих інтересів та користі; 3) навчання для соціальної ідентифікації; 4) навчання заради успіху або страху невдач; 5) навчання з примусу або під тиском; 6) навчання, що ґрунтується на поняттях і моральних зобов'язаннях або на загальноприйнятих нормах; 7) навчання, що має в основі соціальну мету, вимоги та цінності [12, с. 55].

Формування мотивації можливе лише тоді, коли людині вдається пов'язати мету з особистісними цінностями. І, якщо вони збігаються з результатом майбутньої діяльності, то внутрішні мотиви підвищують рівень мотивації особистості.

Високий рівень мотивації може компенсувати низькій рівень знань чи задатків, водночас низький її рівень не може бути компенсований будь-яким іншим компонентом, який визначає та впливає на рівень розвитку вмінь і навичок. З огляду на цей факт, складно переоцінити важливість комплексного, системного та науково-обґрунтованого впливу викладача на мотиваційну структуру навчальної діяльності студентів.

Отже, мотивованою навчальною діяльністю може бути лише за умови існування певної потреби й усвідомлення студентом можливості її задоволення, спрямування своєї активності на виконання навчального завдання. Під час занять у студентів має виникати потреба в самовдосконаленні, самореалізації та самовираженні. Значну роль у її формуванні відіграє співробітництво між викладачем і студентами, а також між самими студентами.

Діяльність кожного викладача повинна оцінюватися не лише з боку його педагогічної майстерності, але й з боку його вміння стимулювати навчально-пізнавальну діяльність студентів, допомогти спрямувати її в необхідному напрямку.

Література:

1. Божович Л. Избранные психологические труды : проблемы формирования личности / Божович Л. – М. : Международная педагогическая академия, 1995. – 209 с.
2. Занюк С. Психологія мотивації : [навчальний посібник] / Занюк С. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.
3. Ильин Е. Мотивация и мотивы / Ильин Е. – СПб. : Питер, 2000. – 512 с.
4. Леонтьев А. Деятельность. Сознание. Личность / Леонтьев А. – М. : Политиздат, 1975. – 304 с.
5. Малинаускас Р. Мотивация студентов разных периодов обучения / Р. Малинаускас // Социологические исследования. – 2005. – № 2. – С. 134–138.
6. Маркова А. Формирование мотивации учения : книга [для учителя] / Маркова А., Матис Т., Орлов А. – М. : Просвещение, 1990. – 192 с.
7. Михайличенко В. Роль мотивації навчально-пізнавальної діяльності у формуванні професійної спрямованості студентів / В. Михайличенко, В. Полянська // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах : збірник наукових праць. – Запоріжжя, 2011. – Вип.17 (70). – С. 320–327.
8. Психологія діяльності та навчальний менеджмент : навчальний посібник / [М. Артюшина, Л. Журавська, Л. Колесніченко та ін.]. – К. : [б. в.], 2008. – 329 с.
9. Рубинштейн С. Проблемы общей психологии / Рубинштейн С. – М. : Просвещение, 1976. – 424 с.

10. Український педагогічний словник / [уклад. С. Гончаренко]. – К. : Либідь, 1997. – 375 с.
11. Якобсон П. Психологические проблемы мотивации поведения человека / Якобсон П. – М. : А. С. К., 2001. – 64 с.
12. Rosenfeld G. Theorie und Praxis Lernmotivation / Rosenfeld G. – Berlin, 1973. – 144 p.

Pan'kiv L. I.

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

METHODOLOGICAL APPROACHES OF SENIOR PUPILS' ARTISTIC ORIENTATIONS FORMATION FOR SYSTEM TO OUT-OF-SCHOOL EDUCATION

Паньків Л.І.

к.пед.н., доцент

НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ХУДОЖНІХ ОРІЄНТАЦІЙ СТАРШОКЛАСНИКІВ В СИСТЕМІ ПОЗАШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ

The features of artistic education of senior pupils are considered, methodological approaches of students' artistic orientations formation in the conditions of out-of-school activity are presented.

Key words: *artistic education, artistic orientations, methodology, senior pupils, out-of-school educational activity.*

Розглянуто особливості мистецької освіти старшокласників, визначено методологічні підходи формування художніх орієнтацій учнів в умовах позашкільної діяльності.

Ключові слова: *мистецька освіта, мистецькі орієнтації, методологія, старшокласники, позашкільна навчальна діяльність.*

Сучасний етап розвитку мистецької освіти в Україні характеризується активним пошуком шляхів її модернізації, нових форм і методів навчання молоді, адже «саме мистецтво покликане відтворити цінність буття людини, протистояти руйнаціям технократичного мислення, вузькому підходу до усвідомлення сенсу людського буття з позицій бездушного практицизму і утилітаризму» [1, с. 45]. Мистецька освіта, актуалізуючи цінності культури, орієнтує особистість, що навчається, до відповідності соціальним нормам та ідеалам, визначає вектор особистісного саморозвитку, духовного зростання. Тож особливій уваги потребує мистецьке навчання старшокласників, адже це є вік, коли загострюється проблема самовизначення, активно формується особистість, її внутрішній світ, життєві цінності та ідеали.

Вчені-дослідники, які розробляють різні напрямки сучасної вітчизняної мистецької освіти (В. Бутенко, Л. Масол, Н. Миропольська, Г. Ніколаї, О. Отич, Г. Падалка, О. Рудницька, Г. Сотська, О. Щолокова та інші), одностайно підкреслюють необхідність особистісної спрямованості мистецького навчання та пріоритетність емоційного аспекту пізнання художнього змісту мистецьких творів. Однак, повноцінне сприймання мистецтва регулюється *потребою* реципієнта у спілкуванні з художніми образами, що в свою чергу загострює питання вибіркового ставлення особистості до художньо-естетичних цінностей, усвідомлення власних неповторних переживань емоційного змісту художніх творів, індивідуального оцінювання художніх образів. Це зумовлює важливість ціннісних установок у спілкуванні з мистецтвом, які тісно пов'язані з його різновидами (музика, образотворче мистецтво, хореографія, література, театр та ін.), певними напрямками (жанровими, стильовими тощо). Ціннісні установки забезпечуються *мистецькими орієнтаціями* особистості як усвідомленим вибіркоким ставленням до художніх образів мистецтва, їх переживанням та оцінюванням, що в свою чергу, актуалізує художні потреби, інтереси, ідеали, уподобання. Тож, важливим завданням мистецької освіти є формування мистецьких орієнтацій старшокласників, оскільки цей феномен забезпечує особистісний акт художнього сприймання, пізнання духовних цінностей, визначення їх як певних смислоутворюючих засад життя.

Мета статті полягає у визначенні методологічних підходів формування мистецьких орієнтацій старшокласників в умовах позашкільної навчальної діяльності, оскільки методологія

виступає основою для розробки методів, як системи способів і прийомів пізнавального процесу, зокрема у навчанні мистецтва.

Старший шкільний вік – це складний період, що вважається перехідним етапом між дитинством та дорослістю. В цей час (14–18 років) учень починає розглядати теперішнє з огляду на майбутні перспективи, задумуватись над питаннями пошуку смислу свого життя та шляху власного самовизначення. Старшокласник пізнає навколишній світ та відкриває свою унікальність у ньому. Ущільненням такого світу, а разом з тим і ґрунтом для самотворення особистості старшокласника у великій мірі є мистецтво. Тож, не випадковим є прагнення школярів залучатися до музики, танцю, образотворчого мистецтва, що досить часто призводить до їх участі в неформальних об'єднаннях молодіжної субкультури. Тому, вкрай важливим завданням учителя є забезпечення *зорієнтованості* учнів у безмежному духовному просторі високохудожніх творів, у дивовижному світі художніх образів різних видів мистецтва, що відтворюють багатовіковий естетичний досвід багатьох поколінь, спрямовують учнів осягнення духовної краси і моральної сили людини, до усвідомлення сенсу буття. Спілкування з високим мистецтвом забезпечує молодій людині на високому чуттєвому рівні пізнання та усвідомлення глибини цінностей Людини, її ставлення до навколишнього світу. Тож, пріоритетним напрямком мистецького навчання старшокласників має бути *особистісна спрямованість*, суб'єктивна емоційність аспекту пізнання художнього змісту мистецьких творів. Такий ракурс навчання забезпечує сприйняття мистецтва у розумінні особистісної значущості для індивіда.

Для визначення старшокласником своїх власних мистецьких пріоритетів, перш за все необхідна допомога вчителя у формуванні мистецьких орієнтацій, що створюють змістовну сторону спрямованості особистості до вивчення різноманіття мистецтва, і виражають внутрішню характеристику особистісного ставлення до художніх образів. Саме через мистецькі орієнтації актуалізуються художні та естетичні цінності мистецтва, набуваючи особистісної значущості. Феномен «мистецькі орієнтації» ми розглядаємо як систему установок, що зумовлюється певними цінностями особистості і виражається у здатності до цілісного усвідомлення і переживання мистецтва, готовності до вибіркової оцінної діяльності.

Шкільними програмами відведено вкрай недостатньо годин на мистецьке навчання учнів старших класів. Значно більші можливості для старшокласника у пізнанні безмежного світу мистецтва надають позашкільні навчальні заклади, гуртки, творчі об'єднання, клуби за місцем проживання, клубні заклади, центри дозвілля, школи естетичного виховання, бібліотеки, театри, музеї та інші соціальні інституції. Звісно, позашкільна освіта здійснюється на добровільних засадах, диференційовано, відповідно до індивідуальних можливостей, інтересів, нахилів, здібностей та запитів дітей та молоді. Позашкільна освіта має величезний потенціал для художньо-естетичного розвитку учнів, зокрема для забезпечення їх орієнтацій у мистецтві. Однак, при цьому важливим є визначення методологічних засад формування мистецьких орієнтацій старшокласника, як ключових позицій їх мистецького навчання.

Науково-методологічні дослідження останніх років (Т.Бодрова, А.Козир, О.Отіч, С.Соломаха, О.Щолокова та ін.) все більш зосереджуються на визначенні методологічних підходів мистецького навчання учнів. У контексті формування мистецьких орієнтацій старшокласників в умовах позашкільної освіти доцільно виокремити такі основні *методологічні підходи*: 1) *культурологічний підхід* наповнює мистецьку освіту культурними смислами, орієнтує навчальний процес на широке ознайомлення старшокласників з культурними цінностями мистецтва, спонукання учнів до пізнання різних художніх напрямків та різновидів мистецтва, систематичного збагачення і розширення мистецького досвіду як засобу формування власної особистісної культури. У контексті культурологічного підходу мистецька освіта постає як продукт культури, результат культурно-історичного розвитку людства, а вчителі та учні, не тільки як споживачів, а й як творців культури.

2) *Синергетичний підхід* полягає забезпеченні цілісності навчального процесу відповідно до трансформації соціокультурного контексту. Він змушує брати до уваги

тяжіння особистості неперервного саморозвитку, враховувати її потужний варіативний евристичний потенціал, що забезпечує художньо-освітній саморух. Підхід акцентує увагу на узгодженість взаємодії частин при створенні структури мистецьких орієнтацій як цілого. Тому, у контексті формування мистецьких орієнтацій особистості розуміється процес її самоорганізації у вивченні мистецтва, що призводить у результаті дії когнітивної, емоційної та діяльнісної підсистем до утворення складніших структур усєї системи означеного феномена.

3) *Аксіологічний підхід* передбачає спрямування мистецької освіти, зокрема процесу формування мистецьких орієнтацій старшокласників - на засвоєння цінностей. Мистецтво залучає людину до естетичних і художніх цінностей, примушує її переживати і усвідомлювати ці цінності лише за умови самовизначення в цих цінностях, «переробки» їх у власній душі. Повнота сприймання та засвоєння художніх та естетичних цінностей мистецтва залежить від контакту з чуттєвою сферою реципієнта. Однак, емоційність переживання художнього образу повною мірою зумовлена особистісним ставленням реципієнта до нього. Звісно, вибірковість ставлень до художніх образів формується на основі досвіду спілкування з художніми творами, орієнтацій у царині мистецтва, поінформованості щодо його різновидів, жанрів і стилів, що є основою формування мистецьких орієнтацій особистості.

4) *Гедоністичний підхід* акцентує роль естетичної насолоди у вивченні мистецтва, що є особливо важливим в умовах позашкільного навчання учнів. Відчуття краси, переживання гармонії, досконалості, усвідомлення прекрасного як духовного піднесення – неодмінні характеристики мистецьких орієнтацій. Поза гедоністичним ставленням процес формування мистецьких орієнтацій неможливий, як і повноцінне сприйняття мистецтва.

5) *Особистісно-орієнтований підхід* сприяє розвитку світоглядних диспозицій індивіда, формуванню власних ціннісних орієнтацій, оскільки дозволяє максимально задіяти структуру життєвих смислів особистості, створює умови для самоорганізації власного внутрішнього світу.

6) *Комунікативний підхід* у формуванні мистецьких орієнтацій, як один з системоутворюючих чинників моделі мистецької освіти загалом, орієнтує на опанування принципами, нормами, способами, уміннями міжкультурної комунікації на засадах суб'єктності та діалогу, толерантності та емпатії, критичного мислення й ціннісної інтерпретації художніх текстів. У зв'язку з цим увага фокусується на взаємозв'язках між суб'єктами художнього спілкування як джерела духовного збагачення, естетичного удосконалення.

7) *Діяльнісний підхід* до формування мистецьких орієнтацій визначає сферу практичної творчої діяльності особистості, реалізації її творчих можливостей.

8) *Компетентнісний підхід* переносить акценти у формуванні мистецьких орієнтацій із засвоєння художньої інформації на формування комплексу компетентностей. Всі результати мистецької освіти мають забезпечити готовність особистості до самостійної художньої діяльності, тобто мистецьку компетентність.

9) *Герменевтичний підхід* (від грецьк. *hermeneutikos* – роз'ясню), відкриває можливості для формування суб'єктивних суджень про явища, хід подій та їхні закономірності. Розуміння мистецького твору є одним з найважливіших і специфічних процесів у взаємозв'язках людини з мистецтвом. Оскільки осягнення мистецького твору є результатом співвідношення того, що пізнається і того, хто пізнає він завжди зумовлює відмінності в його розумінні та оцінці, що виявляється у відмінностях його інтерпретації.

10) *Феноменологічний підхід* підкреслює, що художній твір переживається людиною більш реально, якщо вона сама шукає смисл художнього твору і цей смисл у нього вкладає, а не отримує його від іншого. Це акцентує суб'єктивний смисл мистецьких орієнтацій. Система феноменологічних редукцій вводить і учня і викладача в специфічну сферу „життя смислу” – трансцендентної свідомості, яка перетворюється в універсальне поле феноменологічних рефлексій, тобто смисл художнього твору

сприймається через своє власне поле свідомості. Інакше художнє явище залишається не пережитим, усвідомленим а лише поіменованим.

Означені методологічні підходи мають важливе значення у формуванні мистецьких орієнтацій учнів старшого шкільного віку, однак потребують конкретизації форм і методів педагогічної роботи означеного напрямку.

Література:

1. Падалка Г. М. Педагогіка мистецтва (Теорія і методика викладання мистецьких дисциплін) / Г. М. Падалка. – К. : Освіта України, 2008. – 274 с.
2. Рудницька О. П. Педагогіка: загальна та мистецька: Навчальний посібник / О. П. Рудницька. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2005. – 360 с.
3. Шевченко Г. П. Духовність та духовна культура особистості / Г. П. Шевченко // Формування духовної культури учнівської молоді засобами мистецтва : [монографія]. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2006. – С. 3–38.

Pet'ko LV.

Ph.D., Associate Professor, Department of English Philology
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

FORMATION OF PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE TEACHING ENVIRONMENT IN THE CONDITIONS OF UNIVERSITY FOR STUDENTS OF ART SPECIALTIES

Петько Л.В.

к.пед.н., доцент

НПУ імені М.П. Драгоманова (м. Київ, Україна)

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО ІНШОМОВНОГО НАВЧАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ УНІВЕРСИТЕТУ ДЛЯ СТУДЕНТІВ МИСТЕЦЬКИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

This article is devoted to describing of formation of the professionally oriented foreign language environment for future choreographers and musicians in the conditions of university. The author gives some examples in this way.

Key words: *formation of professionally oriented foreign language teaching environment, university, students, «Music Art», «Choreography», students, foreign language.*

Описується формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету для майбутніх музикантів та хореографів. Автором наведено приклади цього процесу.

Ключові слова: *формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища, університет, студенти, «Хореографія», «Музичне мистецтво», іноземна мова.*

У колі окресленого нашу увагу привернув аналіз українськими вченими психологічної класифікації професій запропонованих Є.О. Клімовим, будучи однією з універсальних класифікацій у вітчизняній психологічній практиці, яка містить комплекс таких ознак, як предмет, мета, знаряддя, засоби, умови праці. Формула «Моя професія» складається з чотирьох ярусів: перший – типи професій, другий – класи (гностичні, перетворюючі, дослідницькі), третій – відділи професій (ручного типу, машинно-ручного, автомат, професії з перевагою функціональних засобів праці), четвертий – групи професій за ознакою предметних і соціальних умов праці. Причому, на основі відмінностей у предметах праці професії поділяються на 5 типів: «людина-природа», «людина-техніка», «людина-людина», «людина-знакова система», «людина-художній образ». Тоді формула «Моя професія» або професія-мрія (що вибирає суб'єкт вибору) складається з чотирьох позицій (тип, клас, відділ, група професій). Експериментальне дослідження, проведене за методикою Е.О.Клімова, серед випускників одинадцятих класів у м. Суми засвідчило, що тип професії «Людина-людина» притаманний більше дівчатам, ніж хлопцям на 33%; «Людина-техніка» – більше хлопцям, ніж дівчатам на 18%, «Людина-знакова система» і «Людина-художній образ» обрали для себе майже у рівній кількості хлопці (20%; 30%) і дівчата (18%; 28%); тип «Людина-природа» обрали у своїх відповідях лише дівчата (18%) [5, с. 31–32].

Отже, обрання та вступ до Факультету мистецтв НПУ імені М.П. Драгоманова свідчить, що вступники свідомо вибрали майбутню професію, що пов'язана з музичним мистецтвом (учитель музики, піаніст, диригент, скрипаль і т.ін.) та хореографією, з огляду на минулий досвід особистості, який трансформується в майбутню професійну мистецьку діяльність, причому треба наголосити, що особа, яка вступає займає активну позицію у своєму власному виборі майбутньої професійної діяльності.

Наше твердження базується на даних опитування серед першокурсників, які опановують спеціальність «Музичне мистецтво», стосовно мотивів, що мали вплив на вибір зазначеної спеціальності, яке ми проводили у 2009, 2010, 2011, 2012 рр. на денній і заочній формах навчання.

На питання «Хто вплинув на Вас у виборі спеціальності «Музичне мистецтво» в НПУ імені М.П. Драгоманова?» ми отримали відповіді, представлені на табл. 1.

Порівняльний аналіз отриманих відповідей дає можливість визначити пріоритетні мотиви вступу першокурсників (денна форма навчання), здобувачів вищої освіти за спеціальністю «Музичне мистецтво», а саме «за моїми здібностями» поставлено на 1 місце (86 респ.), «пов'язую з професійною діяльністю у майбутньому» – 2 м. (79 респ.), «за власним вибором» – 3 м. (73 респ.). Студенти заочної форми навчання 1 місце віддали «пов'язую з професійною діяльністю у майбутньому» (101 респ.), 2 м. – «за моїми здібностями» (98 респ.), 3 м. – «за власним вибором» (84 респ.), як і студенти стаціонару.

Таблиця 1

Мотиви першокурсників щодо обрання спеціальності «Музичне мистецтво»

№	Мотиви	Денна	Заочна	Разом
		К-сть респондентів		
		89	102	191
1.	За власним вибором	73	84	157
2.	Пов'язую із професійною діяльністю у майбутньому	79	101	180
3.	Музика – це моє життя	41	69	110
4.	За моїми здібностями	86	98	184
5.	За порадою вчителів музичної школи	25	16	41
6.	Наполягали батьки, родичі	30	19	49

Названі мотиви, які стали головними у виборі напрямку освіти, на нашу думку, свідчать про те, що заочники дійсно пов'язують своє навчання з професійною діяльністю, тому що з опитаних 102 респ. працюють у сфері музичного виховання 91 респ. У студентів денної форми навчання цей мотив на 2 місці, позаяк вони вважають (86 респ.), що будуть отримувати майбутню спеціальність «за своїми здібностями» – 1 місце. Якщо розглянути сумарні показники респондентів-першокурсників денної та заочної форм навчання, то на 1 м. – «за моїми здібностями» (184 респ.), 2 м. – пов'язую з професійною діяльністю у майбутньому» (180 респ.), 3 м. – «за власним вибором» – (157 респ.), що свідчить, що здобувачі вищої освіти свідомо зробили свій вибір, прийшли навчатися «невипадкові люди», готувалися роками до вступу в університет, про що свідчить 4 місце мотива «музика – це моє життя» у студентів обох форм навчання (110 респ.).

Таблиця 2

Мотиви першокурсників щодо обрання спеціальності «Хореографія»

№	Мотиви	Денна	Заочна	Разом
		К-сть респондентів		
		110	114	224
1.	За власним вибором	85	112	197
2.	Пов'язую із професійною діяльністю у майбутньому	104	114	118
3.	Танець – це моє життя	96	94	190
4.	За моїми здібностями	102	99	201
5.	За порадою вчителів	43	34	77
6.	Наполягали батьки, родичі, друзі	56	27	83

Повертаючись до розгляду мотивів вступу першокурсників на Факультет мистецтв, але вже здобувачів вищої освіти зі спеціальності «Хореографія», нами було також проведено анкетування студентів у 2009, 2010, 2011, 2012 рр. денної і заочної форм навчання, результати якого викладено на табл. 2.

Отримані дані засвідчили, що перше місце відведено мотиву «пов'язую із професійною діяльністю у майбутньому» як студентами стаціонару (104 респ.), так і заочниками (114 респ.). Друге місце – «за моїми здібностями» у стаціонара (102 респ.), тоді як заочники надали перевагу – «за власним вибором» (112 респ.). Третє місце – «танець – моє життя» у стаціонара (96 респ), тоді як у заочників – «за моїми здібностями» (99) випереджає тільки на 5 голосів мотив «танець – моє життя» (94 респ.), який опинився на 4 м.

На нашу думку, високі показники мотивів «пов'язую із професійною діяльністю у майбутньому» та «за власним вибором» серед студентів-заочників можна пояснити тим, що вони вже професійно адаптовані до майбутньої професії, працюють керівниками танцювальних колективів, гуртків і т.ін.

Таким чином, отримавши відносно достовірну інформацію щодо мотивації вступу студентів на спеціальність «Музичне мистецтво» та «Хореографія», можна стверджувати, що здобувачі адекватно презентують себе щодо вибору майбутньої творчої професії, причому більшість з них оцінили таку властиву їм якість як «за моїми здібностями», що стало одним із визначальних моментів у виборі майбутньої професії як музиканта, так і хореографа.

Водночас, серед особливостей мотиваційної сфери у студенток, що займаються музичним мистецтвом найбільш значимими мотивами визначають самореалізацію та самовдосконалення, отримання задоволення від діяльності, бажання пізнати щось нове і досягнення майстерності у справі, що обрали; товариськість та надбання соціального статусу (мотивація досягнення), притаманне бажання різностороннього розвитку [1, с. 34-36].

Винагідно зазначимо, що для абітурієнтів, які вступають на спеціальності «Музичне мистецтво» та «Хореографія» передбачено проведення творчого конкурсу, який вступниками готується заздалегідь, і стає інструментом визначення їхньої професійної придатності. Тому, можна сказати, що професійна спрямованість студентів-першокурсників розвивалася і формувалася ще до вступу до університету роками кропіткої праці з дитинства чи на музичній ниві, чи біля балетного станка, тому саме підхід до вибору професії у студентів-хореографів та музикантів пов'язаний з їхнім попереднім досвідом, але у той же час, процес професійного самовизначення простирається у майбутнє і, наголосимо, що цей «процес досить складний і зумовлений впливом низки факторів [3, с. 80]», який вимагає наповнення навчального середовища, де перебувають студенти, актуальним та професійно значущим змістом.

З огляду на викладене перед університетською освітою посилюється актуальність проблеми формування професійно орієнтованого навчального середовища для отримання студентами певної системи знань, умінь і навичок для успішної у майбутньому професійної діяльності, сформувані творчу індивідуальність кожного її здобувача. Ця теза вимагає актуалізувати феномен музичної та танцювальної інтерпретації у навчальному процесі майбутніх музикантів і хореографів, за допомоги якого формувати професійні та особистісні якості майбутнього випускника вищої школи. У площині наших наукових розвідок ми зупинилися на проблемі формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища (ПОІНС) в умовах університету для студентів спеціальностей «Музичне мистецтво» та «Хореографія».

Зрозуміло, що кожен музикант або хореограф – творча особистість, що виражається тільки у характерному для них стилі виконання хореографічної композиції чи манері музичної інтерпретації окремого музичного твору, з огляду на те, що творчість – це самостійний процес митця, який уособлює все надбане у процесі навчання, і де вивляється самоактуалізація людини. Це зумовлює майбутніх спеціалістів опрацьовувати багато іншомовних джерел, знайомитися із шедеврами музичного та хореографічного світового надбання, зарубіжними музичними та танцювальними школами та їхніми представниками,

літературними джерелами, художніми образами, які втілені в музичні твори чи хореографічні постановки.

При цьому треба врахувати, що ми працюємо зі студентами, які обрали тип професії «Людина-художній образ», що передбачає творчий характер діяльності. Отже, наведемо приклад формування ПОІНС на основі вивчення вірша Мері Ховітт «Павук і Муха» [4] з метою формування професійної компетентності майбутніх музикантів і хореографів.

Приклад 1. *Практична мета:* розвиток умінь творчого переосмислення тексту вірша М.Ховітт «The Spider and the Fly». Творчість американського композитора і піаніста Вільяма Гіллока (William L. Gillock, 1917–1993). Розвиток уміння вилучати й інтерпретувати естетичну інформацію.

Професійна мета: створення музичних образів головних персонажів вірша М.Ховітт «The Spider and the Fly» американським композитором і піаністом Вільямом Гіллоком. Ознайомлення з технікою виконання п'єси для ф-но «Drifting Clouds» Вільяма Гіллока –техніка переносу лівої руки.

Вправа: рецептивно-репродуктивна умовно-комунікативна.

Інструкція: Listen to a piece of music by William Gillock «Dragon Fly» [2] and give characteristic of harmony and texture of it. Describe music image of the Fly. William Gillock was called «the Schubert of children's composers», wasn't he? Listen to a lesson by Abby Schissler «How to play «Drifting clouds» by William Gillock [6]. This piece is a great piece to explore the keyboard with hand over hand.

Спосіб виконання: усно.

Контроль: безпосередній з боку викладача, взаємоконтроль студентів.

Література:

1. Бурченкова Л.Ш. Личностные особенности девушек позднего юношеского возраста, занимающихся разными видами творчества / Л.Ш.Бурченкова // *Moderní vymoženosti vědy* – 2014 : Materiály X mezinárodní vědecko-praktická konference.– Díl 22. Psychologie a sociologie ; Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdeněk Černák. – Praha : Publishing House «Education and Science» s.r.o – S. 30–38.
2. Гиллок Уильям. Пьесы Dragon Fly & At the Ballet, ф-но Игорь Галенков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.youtube.com/watch?v=IZ5hqJh37Yw>
3. Лавриненко Н.С. Мотив профессионального выбора студентов как фактор готовности к будущей профессии / Н.С. Лавриненко // *Věda a technologie: krok do budoucnosti* – 2014 : Materiály X mezinárodní vědecko-praktická konference. – Díl 20. Psychologie a sociologie; Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdeněk Černák. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o, 2014. – S. 79–83.
4. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету на основі інтерпретації лінгвостилістичних засобів вірша Мері Ховітт «Павук і Муха» / Л.В.Петько // Теоретична і дидактична філологія : збірник наукових праць. – Переяслав- Хмельницький : «Видавництво К С В», 2016. – Випуск 21.
5. Щербакова І.М. Актуальні питання психологічної класифікації професій // І.М.Щербакова, В.В.Альшешська // *Věda a vznik* – 2013/2014 : Materiály X mezinárodní vědecko - praktická konference. – Díl 27. Psychologie a sociologie; Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdeněk Černák. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o, 2014. – S. 30–33.
6. How to play *Drifting clouds* by William Gilloc [Web site]. – Access mode: <http://www.onlineviolin.net/piano-lesson-drifting-clouds-by-william-gillock/>

Skvortsova Svetlana

doctor of pedagogical Sciences, Professor

South-Ukrainian National Pedagogical university named after K. D. Ushynsky

METHODICAL TASK AND EDUCATIONAL- METHODICAL TASK: CONCEPTS CORRELATION

Скворцова С. А.

доктор педагогических наук, профессор

*ГУ «Южноукраинский национальный педагогический университет имени К.Д. Ушинского»,
Одесса*

МЕТОДИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА: СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ

The paper presents the author's interpretation of the notion "methodical task". Based on the general theory of tasks, we characterize methodical tasks as both practical, intellectual and problem tasks. Attention is drawn to the fact that a problem task may be both intellectual and practical; and practical and intellectual task may be both standard and problem, and besides, different teachers may interpret the same methodical task as both standard and problem. The notion of educational-methodical task is considered. We define it as a verbally formulated methodical task that occurs in the teacher's methodical activity. We classify the educational-methodical tasks according to the level of their problematical character: standard, partially-standard and creative tasks; the classification on the basis of methodical activity's content: basic and special tasks. We characterize the ability to solve methodical tasks through a set of actions.

Key words: *teacher's methodical competency, teacher's methodical activity, methodical task, educational-methodical task.*

В статье представлена авторская трактовка сути понятия «методическая задача». Исходя из общей теории задач, дана характеристика методических задач как практических задач, как мыслительных задач и как проблемных задач. Обращено внимание на то, что проблемная задача может быть как мыслительной, так и практической. Практическая и мыслительная задачи могут быть как стандартными, так и проблемными. Причем для разных учителей одна и та же методическая задача может быть стандартной или проблемной. Рассмотрено понятие учебно-методической задачи, как словесно сформулированной методической задачи, возникающей в методической деятельности учителя. Дана классификация учебно-методических задач по уровню проблемности: стандартные, частично-стандартные и творческие; классификация исходя из содержания методической деятельности: базовые и специальные. Охарактеризовано умение решения методических задач через комплекс действий.

Ключевые слова: *методическая компетентность учителя, методическая деятельность учителя, методическая задача, учебно-методическая задача.*

Целью подготовки учителя в высшем учебном заведении является формирование у него профессиональной компетентности - свойства личности, проявляющегося в способности результативно действовать, эффективно решать стандартные и проблемные ситуации, возникающие в процессе обучения, развития и воспитания школьников.

В структуре профессиональной компетентности учителя В. Адольф, И. Акуленко, Н. Глузман, И. Зимняя, Л. Коваль, Н. Кузьмина, А. Кузьминский, О. Ларионова, О. Лебедева, Е. Лодатко, И. Малова, О. Матяш, В. Моторина, С. Семенец, Е. Скафа, Н. Стефанова, Н. Тарасенкова и др. выделяют методическую компетентность. В русле трактовок этого понятия И. Акуленко и О. Матяш, методическую компетентность учителя рассматриваем как свойство личности, проявляющееся в способности эффективно действовать, решая стандартные и проблемные методические задачи [1, с. 26].

Понятие методической компетентности как способности к решению методических задач базируется на положениях психологической науки о том, что деятельность человека целесообразно рассматривать и проектировать посредством системы решения различных задач (Г. Балл); о том, что сознательная деятельность человека является последовательным решением различных задач (И. Лернер, А. Усова, Н. Яковлева).

В результате анализа понятия «методическая задача» [2, с. 45-46] в контексте общей теории задач – проблемологии, мы пришли к выводу, что методическая задача относится к категории ситуации, которая включает одновременно с целью (обучения учащихся определенному содержанию) и условия, при которых она может быть достигнута (знания и умения учащихся, являющиеся базой для овладения новым материалом; методические подходы к обучению этому вопросу; средства и формы обучения и т.п.).

В случае реального педагогического процесса, когда учитель использует известный ему алгоритм методической деятельности, методическую задачу понимаем в смысле задачи (по Г. Баллу) и назовем ее практической. Результатом решения практической методической задачи является выполнение учителем функций, связанных с обучением учащихся определенному содержанию, в том числе и с контролем, проверкой учебных достижений школьников, с обобщением и систематизацией знаний учащихся, с организацией определенных видов работ и форм деятельности учеников и т.п.

Если же, методическая деятельность учителя не предполагает непосредственного взаимодействия с учениками, то методическую задачу понимаем как собственно мыслительную задачу (по Г. Баллу). В этом случае результатом решения методической

задачи является методический факт как элемент содержания методической деятельности учителя, причем он может владеть алгоритмом решения методической задачи полностью или частично.

Трактуя методическую задачу, согласно третьего варианта понятия задачи по Баллу, получаем проблемную методическую задачу. Она может возникнуть как при непосредственном взаимодействии с учащимися, так и без такого взаимодействия – в процессе практической или творческой мыслительной деятельности учителя, когда он не знает готовых образцов деятельности и вынужден их изобретать. Результатом решения проблемной методической задачи является получение творческого продукта – нового методического подхода, системы учебных задач и т.п. (в этом случае проблемная методическая задача является собственно мыслительной и не предполагает взаимодействия с учениками), или результатом ее решения является адаптация известного способа методической деятельности к конкретным условиям обучения, согласно особенностям познавательных процессов конкретных учеников (в этом случае проблемная методическая задача носит практический характер).

Таким образом, методическая задача может быть практической, решение которой осуществляется при непосредственном взаимодействии с учащимися, результатом решения которой является обучение школьников определенному содержанию, в том числе и контроль этого процесса и т.п. А также, методическая задача может быть – мыслительной, решение которой не предполагает непосредственного взаимодействия с учащимися, и является результатом, собственно, мыслительной деятельности, выражающемся в получении определенного методического понятия, факта или способа деятельности. Однако, и практическая, и мыслительная методическая задача может быть стандартной и проблемной.

Стандартные мыслительные методические задачи решаются учителем в процессе подготовки проекта урока и в процессе проведения урока, воспроизводятся им уже как стандартные практические задачи. Между тем, проблемные мыслительные задачи не являются основой для решения проблемных практических методических задач. Поскольку, учитель, решив проблемную задачу в результате мыслительной деятельности, получив новый методический подход или оригинальный способ решения задачи, в практической деятельности воспроизводит его как известный алгоритм, что не предполагает элементов проблемности. Но, практические проблемные задачи «подстерегают» учителя на каждом шаге его методической деятельности, поскольку, с учетом конкретных условий обучения и особенностей учащихся, даже стандартная методическая задача в реальном учебном процессе провоцирует элементы проблемности.

Между тем, одна и та же методическая задача (практическая и мыслительная) для одного учителя может быть стандартной, а для другого – проблемной. Исходя из этого, проблемные задачи могут быть разного уровня проблемности: 1) задачи, алгоритм решения которых существуют, но учителю он пока еще не известен (после его отыскания и овладения им, такая задача перестает быть для учителя проблемной); 2) задачи, алгоритмы, решения которых существуют, но по определенным причинам не удовлетворяют учителя, и он ищет оригинальный способ решения задачи; 3) задачи, для которых способ решения пока еще не известен, например, задачи обучения определенному содержанию отдельного ученика или группы учащихся, с учетом их индивидуальных особенностей.

Учитывая тот факт, что в условиях реального педагогического процесса учитель, даже стандартные методические задачи, решает с учетом индивидуальных особенностей учащихся, то приходим к выводу, что даже стандартная методическая задача имеет признаки проблемности. Поэтому генезис методической задачи, вслед за А. Брушлинским, А. Матюшкиным и Л. Фридманом, рассматриваем как моделирование проблемной ситуации, в которой оказался учитель в процессе деятельности по обучению учащихся определенному содержанию, а саму методическую задачу, – как знаковую модель этой проблемной ситуации [2, с. 46].

Методические задачи, возникающие в процессе методической деятельности учителя и сформулированные словесно, являются средством формирования методической деятельности, а значит и методической компетентности будущих учителей в процессе их профессиональной подготовки в вузе, а также – профессионального развития действующих учителей в процессе повышения квалификации. Такие задачи называем учебно-методическими задачами (УМЗ).

В отличие от собственно методических задач, УМЗ могут быть стандартными, частично-стандартными и творческими [3, с. 49]. Источником УМЗ являются возможные типовые ситуации, возникающие в процессе методической деятельности учителя. Эти типовые ситуации на первых этапах овладения студентами методической деятельностью учителя представляют для них проблемы, поэтому на частично-стандартная УМЗ по мере овладения методической деятельностью превращается в стандартную. Творческая УМЗ предполагает разработку системы заданий и методики работы над ними, целью которой является обучение учащихся опеределенному вопросу программы.

Исходя из содержания методической деятельности учителя, УМЗ классифицируем на базовые и специальные [3, с. 49]. Базовые УМЗ представляют собой ситуации, являющиеся основой методической деятельности учителя. Такими видами деятельности являются: целеполагание, планирование, проективноание урока или его этапа, анализ нормативной, учебной и учебно-методической литературы. Так, учитель не может осуществлять свою деятельность, не сформулировав цели и задачи изучения раздела, темы и т.п.; а, значит, он должен на основе знания нормативных документов (Госстандарта, учебной программы), регламентирующих содержание образования и его результаты, научиться решать УМЗ по формулировке целей и задач раздела, темы, конкретного урока. Обучение предмету осуществляется с использованием определенного учебника, тетради с печатной основой, поэтому учитель должен научиться решать УМЗ, связанные с анализом учебно-методических комплектов и опеределения комплекта, позволяющего наиболее оптимально реализовать содержание и требования программы. Базовые УМЗ касаются также разработки календарно-тематического планирования уроков, анализа и использования различных форм, методов, средств и технологий обучения на отдельных этапах урока.

Сюжеты специальных УМЗ предполагают рассмотрение ситуаций, касающихся обучения учеников определенному вопросу программы, разных этапов урока (актуализации опорных знаний и способов действия, ознакомления с новыми знаниями и способами действия, формирования умений и навыков). Целью решения специальных УМЗ является реализация методик обучения отдельных вопросов программы, в том числе их доработка применительно к конкретному учебнику, с тем, чтобы достичь государственных требований к уровню общеобразовательной подготовки учащихся.

Литература:

1. Скворцова С.А. Формирование методической компетентности будущих учителей посредством учебной дисциплины «Методика обучения математике»/ С.А. Скворцова // *Psihologie Pedagogie specială Asistență socială/Facultății de Psihologie și Psihopedagogie specială a Universității Pedagogice de Stat „Ion Creangă” din Chișinău* . - Chișinău, 2015. - С. 24 -32.
2. Скворцова С.О. Методична задача в контексті діяльності вчителя/С.О. Скворцова// *Перспективні напрями наукових осліджень - 2015: матеріали міжнародної науково-практичної конференції*. – Т. 2. – К.: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2015. - С. 45-46.
3. Скворцова С.О. Навчально-методичні задачі як засіб формування методичної компетентності майбутніх учителів/С.О. Скворцова// *Проблеми та перспективи фахової підготовки вчителя математики* : зб. Наук. Праць за матеріалами Міжнар. Наук.-практ. Конф., 26-27 листопада 2015 р. – Вінниця : Планер, 2015. – С. 48-50.

График публикации коллективных научных монографий на 2016 год

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
Экономическая безопасность: теория, методология, практика. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Январь 2016	Февраль 2016
Стратегический учет, анализ и аудит: теория, методология, практика. GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	Январь 2016	Февраль 2016
Управление экономической деятельностью: проблемы и перспективы развития. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Февраль 2016	Март 2016
Экономико-правовые проблемы управления человеческими ресурсами. CARICOM, BARBADOS	Февраль 2016	Март 2016
Учет, анализ и аудит деятельности предприятий: проблемы, тенденции, перспективы. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	Март 2016	Апрель 2016
Социально-экономические проблемы развития территорий. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Март 2016	Апрель 2016
Проблемы социально-экономического развития предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Апрель 2016	Май 2016
Экономическая безопасность и защита информации: теория, методология, практика. Edizioni Magi, Roma, Italia	Апрель 2016	Май 2016
Управление экономическими системами в условиях нестабильности. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Май 2016	Июнь 2016
Маркетинг в управлении организацией: отраслевой аспект. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	Май 2016	Июнь 2016
Эффективность управления предприятиями: инвестиции и инновации. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	Июнь 2016	Июль 2016
Актуальные проблемы развития учета и налогообложения. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Июнь 2016	Июль 2016
Социально-экономические проблемы менеджмента: теория и практика. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	Июль 2016	Август 2016
Управление затратами: учетно-аналитический аспект. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	Июль 2016	Август 2016
Экономические, социальные и правовые аспекты регулирования трудовых отношений. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	Август 2016	Сентябрь 2016
Экономический анализ: отраслевой аспект. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Август 2016	Сентябрь 2016
Интеллектуальная экономика: инвестиционный аспект Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	Август 2016	Сентябрь 2016

Стратегические проблемы экономики природопользования. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Туристическая индустрия: состояние и перспективы развития. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Анализ финансового состояния предприятий: отечественный и зарубежный подходы. Les Editions L'Originale, Paris, France	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Экономика знания: вопросы теории и практики. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Современные технологии менеджмента. EDEX, Madrid, España	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Стратегии социально-экономического развития регионов. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Социально-экономические системы: реалии и векторы развития. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Конкурентоспособность: экономика, маркетинг, менеджмент. С.Е.І.М., Valencia, Venezuela	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Экономика предпринимательства в условиях глобализации. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	Декабрь 2016	Январь 2017
Аудит и контроль: организация, методика, практика. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Декабрь 2016	Январь 2017

Координатор – секретарь оргкомитета
кандидат экон. наук, Дробязко Светлана Игоревна
тел. +38 (068) 851-75-52
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: <http://ecofin.at.ua>



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

الغريير للطباعة والنشر
Al Ghurair Printing and Publishing

**ECONOMICS, MANAGEMENT LAW:
PROBLEMS OF ESTABLISHING AND TRANSFORMATION**

Collection of scientific articles

Passed for printing 26.02.2016. Appearance 29.02.2016.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 25. Circulation 300 copies. Order 38.

Al Ghurair Printing and Publishing LLC, Dubai, UAE, 2016

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Al Ghurair Printing and Publishing LLC
P.O. Box 5613, Dubai, UAE

ISBN 978-617-7214-18-1