

Perspectives of modern scientific research

Collection of scientific articles

RSCI / РИНЦ
 Science Index

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

Pegasus Publishing
Lisbon, Portugal
2018

Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal

Perspectives of modern scientific research

Reviewers:

Maria Dos-Santos,

PhD. in Economics, Associate Professor, Universidade Lusófona Porto (Portugal)

John C. Crotts,

Ph. D., Professor of Hospitality and Tourism Management at the College of Charleston (USA)

Science editor:

Drobyazko S.I.

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

Perspectives of modern scientific research: Collection of scientific articles. - Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal, 2018. - 160 p.

ISBN 978-989-54130-3-8

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

ISBN 978-989-54130-3-8

© 2018 Copyright by Pegasus Publishing
© 2018 Authors of the articles

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	5
Dymchenko O., Yesina V., Matveeva N., Rudachenko O., Kuhtin K. THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF ENTERPRISES CRISIS ON THE BASIS OF MODERN EVALUATION AND ANALYSIS MODELS	5
Fedoryshyna L. DEFINITION OF ESSENCE OF THE CONCEPT "FORMATION OF CHILD POPULATION HEALTH"	9
Chernyayeva O.V., Grinenko A.Yu. PROBLEMS AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE.....	12
Shurda K. ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE AND MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL ACTIVITY IN UKRAINE.....	15
2. WORLD ECONOMY.....	20
Elvis Xhori, Guxim Kola. A NEW COURSE FOR ECONOMIC LIBERALISM.....	20
Moroz Anna. THE MODERN GLOBAL MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES: GENERAL STRUCTURE AND COSTS BY BASIC SEGMENTS	27
3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT.....	32
Keco Remzi, Kapaj Ilir, Tomorri Ilir. WINE INDUSTRY IN ALBANIA A CLUSTER APPROACH.....	32
Olena Suhina, Oleg Ulyts'kyi, Yuriy Razovskiyy, Serhii Plakhotnii. VECTORS OF MODIFICATION OF THE ECONOMIC MECHANISM OF THE SUBSOIL USE IN UKRAINE	39
Emirbekova D.R. IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT RESOURCE POTENTIAL OF A CONSTRUCTION COMPANY.....	43
Esetova A. M., Meilanov I.M. PRACTICE OF APPLICATION OF FORMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIPS IN REALIZATION OF INVESTMENT PROJECTS IN INDUSTRIAL CONSTRUCTION.....	48
4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	53
Shebanina O., Ryabenko G., Bondarenko M., Shatova O. ANTICRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE AGRARIAN SPHERE OF MYKOLAIV REGION	53
5. MONEY, FINANCE AND CREDIT.....	57
Karlin N., Borysiuk O., Stashchuk O., Datsyuk-Tomchuk M., Lipovska-Makovetska N. CLIMATE FINANCES: REGIONAL AND LOCAL ASPECTS OF USE.....	57
Gryzunova N.V., Bondarenko T.G. THE IMPACT OF MONETARY POLICY ON CREDIT AND TAX STRUCTURE OF THE PORTFOLIO COMPANIES.....	60
Nikitina E.B., Shirobokova E.S. METHODOLOGY OF RATING ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE BANK USING THE NORMATIVE BANK OF RUSSIA ...	65
Nikitina E.B. THE REASONS FOR THE GROWTH OF BANK PROFITS	68
6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	73
Florinda Zherri, Aurora Hoxha (Tomja). USEFULNESS OF ACCOUNTING INFORMATION IN INTERNAL REPORTING AND TAX REPORTING. CASE OF SME IN ALBANIA	73
Kolomasova R.A. TRANSITION TO INTEGRATED REPORTING AS A FACTOR OF INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF DOMESTIC COMPANIES	80
Polishchuk Iryna, Khomenko Hanna. DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ANALYSIS OF VENTURE FINANCING OF INNOVATIVE ENTERPRISES	87

7. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY	91
Pakhomov A.V., Pakhomova E.A., Schegolev A.V. THE MAIN STAGES OF THE TECHNIQUE OF FORMATION MACROECONOMIC EQUILIBRIUM DETERMINING BASED ON HICKS-HANSEN'S MODEL	91
Pakhomova E.A., Pisareva D.A. MAIN STAGES OF THE METHODOLOGY TO ANALYZE THE EFFECT OF FIXED ASSETS ON ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA BY PRODUCTIVE FUNCTIONS OF COMPLEX VARIABLES.....	95
8. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	98
Elda Kuka, Rovena Bahiti. EMPLOYEES TRAINING AS AN IMPORTANT TOOL OF INFORMATION SECURITY MANAGEMENT	98
Marova S., Dragomirova I., Goltvenko O. CUMULATIVE MODEL OF THE EFFICIENT FUNCTIONING STATE CONTROL MECHANISM OF SOCIO-ECOLOGY-ECONOMICAL SYSTEM.....	101
9. LAW	106
Luljeta Zefi. THE PRINCIPLE OF SUBSIDIARITY AS SPECIFIC PRINCIPLE OF THE ACQUIS COMMUNAUTAIRE	106
10. TOURISM ECONOMY	118
Tanya Parusheva. FIRST STEPS TOWARDS CULTURAL TOURISM	118
Akhundova A.G. REGULATION OF PUBLIC - PRIVATE PARTNERSHIP IN DEVELOPMENT OF TOURISM INFRASTRUCTURE IN AZERBAIJAN	123
11. MARKETING	127
Zubko Daria. FEATURES OF FORMING A TRADE BRANCH TRANSIT STRATEGY ON TRADE ENTERPRISES	127
12. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOPHY AND PHILOLOGY	135
Holta Heba. THE INFLUENCE OF MASS MEDIA AND ONLINE MEDIA ON THE POLITICAL MARKETING IN ALBANIA.....	135
Bondarenko Z., Kyrlyashchuk S. PROFESSIONAL ORIENTATION OF MATHEMATICAL PREPARATION OF FUTURE ENGINEERS.....	142
Knysh I. V. UKRAINIAN GOLIARDS OF THE 15th-18th CENTURIES AS IDEOLOGICAL DESCENDANTS OF WEST EUROPEAN VAGANTES.....	145
Zhao Nan'nan. THE HISTORY OF THE FORMATION OF COMPARATIVE PEDAGOGICS OF MUSIC EDUCATION: THE BACKGROUND AND THE TASKS OF DEVELOPMENT ON MODERN STAGE.....	152

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Dymchenko Olena,

Prof., D.Sc in Economics,

Yesina Valeriya,

PhD, Associate professor,

Matveeva Nataliya,

PhD, Associate professor,

Rudachenko Olga,

Assistant, PhD,

Kuhtin Katerina,

Assistant

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

THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF ENTERPRISES CRISIS ON THE BASIS OF MODERN EVALUATION AND ANALYSIS MODELS

Димченко О.В.,

д.екон.наук, проф.,

Єсіна В.О.,

канд.екон.наук, доцент,

Матвєєва Н.М.,

канд.екон.наук, доцент,

Рудаченко О.О.,

канд.екон.наук, асистент,

Кухтін К.В.

асистент

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЯВЛЕННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ І АНАЛІЗУ

***Abstract.** The importance of the analysis of the enterprise's financial activity is proved in the article. The main modern models for identifying the enterprise's crisis are considered and proposed.*

***Keywords:** Financial activity, stability, crisis, analysis models*

***Анотація.** У статті доведена значущість та важливість аналізу фінансової діяльності підприємств. Розглянуто та запропоновано основні сучасні моделі кризового стану підприємств.*

***Ключові слова.** Фінансова діяльність, стійкість, криза, моделі аналізу*

На сьогоднішній день в Україні все більша кількість підприємців стикається з таким поняттям як криза і, як наслідок, банкрутство. Число підприємств-банкротів велике, тому поважно розпізнати ще лише можливе виникнення кризи, з метою попередити банкрутство. Криза фінансового стану

підприємства є серйозною загрозою як для підприємства в цілому, так і для кожної людини, залученої в процес роботи.

Огляд економічної періодики та аналіз реальної економічної ситуації на Україні і за кордоном показують, що кризові ситуації частішають, а їх наслідки набувають все більших масштабів. Очевидним є і те, що в умовах кризи майже завжди виникають суперечні рішення. Тому для кожного підприємства, зацікавленого в проведенні стратегії тотального підвищення якості, необхідно переступити через приватні аспекти виробничих проблем і орієнтуватися переважно на стабільне підвищення якості рішень, котрі приймаються в кризових ситуаціях [1, 3].

Причини криз, що виникають в системах, можуть бути зовнішні та внутрішні, природні й техногенні, об'єктивні та суб'єктивні. У вітчизняній і зарубіжній літературі існує безліч видів та класифікацій криз. Так, на думку Л.О. Лігоненка [2], однією з найпоширеніших класифікацій за локальною сферою прояву є: криза збуту – викликана невідповідністю обсягу і структури попиту покупців (реалізованих товарів) до обсягу і структури вироблюваної продукції; виробнича криза – невідповідність виробничих можливостей підприємства ринковому попиту; фінансова криза – неможливість одержання необхідних фінансових ресурсів; криза менеджменту – невідповідність стилю, форм і засобів керування підприємством його статусу, можливостям та стратегічним цілям господарювання.

Окрім перелічених вище криз також Л.О. Лігоненко виділяє кризу організації та платоспроможності. Між різними видами кризи існують тісні причинно-наслідкові зв'язки. Про те, найбільшій уваги потребує фінансова криза, яка, подекуди, може призвести до банкрутства підприємства.

При виявленні кризового стану, перш за все, необхідно провести аналіз фінансової діяльності. Цілі фінансового аналізу досягаються в результаті вирішення певного взаємозв'язаного набору аналітичних завдань. Аналітичне завдання є конкретизацією цілей аналізу з врахуванням організаційних і інформаційних можливостей проведення аналізу. Фінансовий аналіз є частиною загального економічного аналізу організації, а також частиною загального, повного аналізу господарської діяльності. Фінансове положення може бути описане і проаналізоване на довгострокову і короткострокову перспективу. При короткостроковій перспективі характеризують платоспроможність і ліквідність підприємства, при довгостроковій – фінансову стійкість [4,5].

В даний час в світі розроблено велике число моделей оцінки вірогідності виникнення кризи у фінансовій діяльності підприємств. У основі цих моделей лежать різні показники. Це і дані бухгалтерської звітності підприємств, і інформація про особливості структури, внутрішні і зовнішні зв'язки підприємства, грошові і матеріальні потіки та інше. Підходи, що стосуються прогнозування кризи, розроблені зарубіжними економістами, включають декілька ключових показників, що характеризують фінансовий стан підприємства [5].

Розглянемо основні моделі виявлення криз на підприємствах, а саме: модель Альтмана; модель Бівера; модель Таффлера і Тішоу та модель Спрінгейта.

Велику популярність в області прогнозування ризику виникнення кризи і банкрутства підприємства отримали роботи американського ученого Е.Альтмана. Він розробив на базі множинного аналізу дискримінанта модель оцінки кредитоспроможності, яка може розділити підприємства на два класи: фінансово стійкі і потенційні банкрути. Ця модель отримала назву Z-score. Відомі двух- п'яти- і семи факторні z-моделі, а також п'ятифакторна модифікована модель [4].

Е. Альтман досліджував 22 фінансових коефіцієнти, вибрав із них 5 і на їх основі побудував лінійну функцію (Z), значення якої є показником сили або слабкості підприємства. Це і є модель Е. Альтмана, яка має такий вигляд [4,5]:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1)$$

де Z – інтегральний показник рівня загрози кризи; X₁ – відношення величини власних оборотних коштів до суми активів; X₂ – відношення суми нерозподіленого прибутку до суми активів; X₃ – рівень прибутковості активів; X₄ – коефіцієнт фінансового ризику; X₅ – коефіцієнт оборотності активів.

Розрахункове значення Z характеризує загрозу кризи за такою шкалою, (табл.1).

Таблиця 1

Розрахункове значення Z за моделлю Альтмана

Значення показника Z	Ймовірність кризи
До 1,8	Дуже висока
1,81-2,7	Висока
2,71-2,99	Можлива
3 та вище	Дуже низька

Наступною методикою для оцінювання фінансового стану досліджуваного підприємства є модель В. Бівера. Для цього беруться 5 найбільш типових показників діяльності підприємства та порівнюються з нормативними значеннями, обґрунтованими Бівером. Вихідні значення наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Методика Бівера

Показник	Для благополучних компаній	За 5 років до кризи	За 1 рік до кризи
Коефіцієнт Бівера	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів, %	6-8	4	-22
Фінансовий леверидж	< 37	< 50	< 80
Коефіцієнт покриття активів	0,4	< 0,3	0,06
Коефіцієнт покриття	< 3,2	< 2	< 1

Розглянемо ще одну кількісну методику оцінки ефективності системи

корпоративного управління, засновану на аналізі фінансового стану корпорації та запропоновану в 1977 р. британським ученим Р. Таффлером (Taffler), так звану багатofакторну прогнозу модель. Його метод полягав у такому: перший етап – під час використання комп'ютерної техніки на першій стадії обчислювалися 80 співвідношень за даними підприємств з кризовим фінансовим станом і платоспроможних компаній; другий етап – використавши статистичний метод (знову ж метод багатовимірної дискримінантного аналізу), будувалася модель платоспроможності шляхом визначення співвідношень, які якнайкраще розрізняють дві групи компаній та їхні коефіцієнти; третій етап – об'єднавши розраховані раніше показники і звівши їх відповідним чином разом, модель платоспроможності дає точну оцінку фінансового стану корпорації.

Р. Таффлер запропонував таку прогнозу модель з такими ознаками [4,5]:

$$Z=0,53 X_1+0,13 X_2+0,18 X_3+0,16X_4, \quad (2)$$

де X_1 – показник, що вимірює прибутковість, розраховується шляхом ділення прибутку корпорації до оподаткування на розмір поточних зобов'язань; X_2 – показник, що вимірює стан оборотного капіталу, обчислюваний як відношення поточних активів до загальної суми зобов'язань корпорації; X_3 – показник, що вимірює фінансовий ризик, рівний відношенню поточних зобов'язання компанії до загальної суми її активів; X_4 – показник, що вимірює абсолютну ліквідність.

Інтерпретація результатів:

$Z > 0,3$ – незначна вірогідність кризи; $Z < 0,2$ – висока вірогідність кризи.

Настуаною розглянемо модель Гордона Спрингейта, яка також використовує поетапний дискримінантний аналіз, аби вибрати чотири з 19 фінансових коефіцієнтів, які краще всього відображують різницю між надійними компаніями і тими, які наближуються до кризового стану. Ця модель досягла міри точності 92,5 %. Спостереження проводилося за 40 компаніями. Економіст Ботерас в 1979 році перевіряв модель Спрингейта на 50 компаніях з середньою вартістю активів 2,5 млн дол. і визначив міру точності, що дорівнювала 88,0 %. У 1980 році перевіряв модель на 24 компаніях з середньою вартістю активів 63,4млн дол. і отримав міру точності 83,3 %. Результат розраховується за такою формулою [4,5]:

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4, \quad (3)$$

де X_1 – оборотний капітал / загальна сума активів; X_2 – чистий прибуток до сплати відсотків і податків / загальна сума активів; X_3 – чистий прибуток до сплати податків / короткострокові зобов'язання; X_4 – виручка від продажів / загальна сума активів. За $Z < 0,862$ вірогідність кризи дуже висока, за $Z > 0,862$ – дуже низька.

Таким чином, розглянуті вище моделі дають можливість виявити кризовий стан на підприємствах та вчасно його попередити. Про те, варто зазначити, що не кожна з цих моделей може дати 100% результат, оскільки фінансова звітність України має ряд розбіжностей в порівнянні з розрахунками за кордоном.

Література:

1. Качала Т. М. Реформування житлово-комунального господарства в контексті регіонального розвитку / Т. М. Качала // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 84 – 93.
2. Лігоненко Л.О. Методологія діагностики банкрутства підприємства і напрямки її вдосконалення / Л. О. Лігоненко // Фінанси України. – 1998. – №8. – С. 136 – 147.
3. Логвиненко В. І. Житлово-комунальне господарство: закордонний і вітчизняний досвід його реформування та розвитку / В. І. Логвиненко // Актуальні проблеми державного управління. – 2008. – № 2 (34). – С. 3 – 7.
4. Оцінка, аналіз і попередження кризового стану підприємств житлово-комунального господарства : монографія / Т.С. Клебанова, О. В. Димченко, О. О. Рудаченко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 213 с.
5. Основні моделі прогнозування банкрутства підприємств / О. О. Рудаченко // Вісник Хмельницького національного університету. – Серія: Економічні науки. – Хмельницький : [Б. в.], 2014. – № 1 (208). – С. 40–45.

Fedoryshyna Larysa

Ph.D., Associate Professor,

research associate of the division of research of customs risks,

Research Center for Customs Affairs

Research Institute of Fiscal Policy of the University of the State Fiscal Service of Ukraine (Ukraine, Khmelnytskyi)

DEFINITION OF ESSENCE OF THE CONCEPT "FORMATION OF CHILD POPULATION HEALTH"

Федоришина Л.М.,

кандидат економічних наук, доцент, науковий співробітник відділу дослідження митних ризиків,

Науково-дослідний центр митної справи

Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФСУ (Україна, Хмельницький)

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФОРМУВАННЯ ЗДОРОВ'Я ДИТЯЧОГО НАСЕЛЕННЯ»

Abstract. *The author's interpretation of the concept of "formation of the health of the children's population" was presented in the article, the components of formation of the child population health were considered.*

Key words: *health, child health, formation of health, needs.*

Анотація. *У статті подано авторське трактування поняття «формування здоров'я дитячого населення», а також розглянуто складові елементи формування здоров'я дитячого населення.*

Ключові слова: *здоров'я, дитяче здоров'я, формування здоров'я, потреби.*

Збереження і зміцнення здоров'я дітей є запорукою майбутнього виживання нації, можливості її відтворення, реалізації принципу спадковості і

передачі культурно-моральних цінностей від покоління до покоління. Проте тренди, що спостерігаються останніми роками в демографічній статистиці, вказують на неспинне скорочення чисельності населення як результату природних процесів неминучої смерті літніх людей, так і високої смертності немовлят; старіння нації та досить велику захворюваність дитячого населення. Це актуалізує дослідження, пов'язані із формуванням, збереженням і відновленням здоров'я населення, зокрема потребує уточнення поняття «формування здоров'я дитячого населення».

Варто зазначити, що в науковій літературі є досить багато визначень поняття «здоров'я»; загалом можна сформулювати чотири основні підходи до розуміння поняття «здоров'я» – здоров'я як стан, здоров'я як процес, здоров'я як ресурс та здоров'я як здатність. На нашу думку, здоров'я є здатністю людини використовувати свої можливості, внутрішні ресурси; задовольняти власні потреби за рахунок фізичних, психічних, духовних (моральних) і соціальних якостей; при цьому початковий рівень здоров'я людина отримує при народженні і він визначається генетичними спадковостями, особливостями внутрішньоутробного розвитку дитини і поведінкою жінки під час вагітності, а в подальшому може бути скоригований або в сторону зменшення за рахунок дії негативних факторів, або в сторону збільшення за рахунок інвестування коштів у власний розвиток, відпочинок, відновлення [1].

Що стосується поняття «здоров'я дитячого населення», то як такого трактування цього терміну ні в законодавчих і нормативно-правових актах, ні в наукових джерелах економічного, медичного спрямування не знаходимо. Тому, виходячи з того, що Конвенція ООН з прав дитини вказує, що дитиною є особа віком до 18 років, у своєму дослідженні під дитячим населенням будемо мати на увазі осіб у віці 0–17 років, а під терміном «здоров'я дитячого населення» пропонуємо розуміти сукупну здатність осіб у віці від народження і до 18 років задовольняти власні потреби відповідно віку і ефективно розвивати/примножувати фізичні, психічні, духовні якості та бути соціально активними в просторі та часі.

Якщо розглядати поняття «формування здоров'я» і «формування здоров'я дитячого населення», то в економічній літературі зустрічаються суміжні йому терміни «формування здорового способу життя», «формування культури здоров'я» і лише в медичній літературі знаходимо визначення: «...під формуванням здоров'я розуміють створення гармонійної, з високим енергетичним потенціалом психосоматичної системи. Тобто це постійне спрямування соматичного і психічного розвитку людини в напрямі максимальної гармонійності та енергетичної міцності його структури» [2]. Проте у цьому визначенні мова йде лише про дві складові здоров'я людини – фізичну і психічну, а їх більше; крім того, це стосується формування здоров'я лише на індивідуальному рівні.

Загалом термін «формування» означає дію за значенням дієслів «формувати» і «формуватися»: 1) надавати чому-небудь певної форми, вигляду

тощо; 2) виробляти в кому-небудь певні якості, риси характеру і т.ін.; 3) надавати чому-небудь завершеності, визначеності; 4) визначати, встановлювати, намічати що-небудь [3, с. 1329]. Тому, за результатами розгляду сутності понять «здоров'я», «здоров'я дитячого населення», дамо власне тлумачення категорії «формування здоров'я дитячого населення» – це:

1) на індивідуальному рівні – процес забезпечення ефективної взаємодії усіх складових здоров'я (фізичного, психічного, соціального, духовного й інтелектуального) з метою задоволення потреб дитини віком 0–17 років, реалізації її соціальних інтересів, можливості відтворення нації в майбутньому та передачі культурних й духовних цінностей наступним поколінням від дитини як їх носія;

2) на суспільному (груповому) рівні – комплекс заходів, спрямованих на створення належних умов фізичного, психічного, духовного розвитку дитячого населення у віці 0–17 років, його соціалізації та набуття навичок дотримання здорового способу життя.

Оскільки здоров'я складається із певних елементів, то вважаємо доречним зазначити, що, на нашу думку:

1) формування фізичного здоров'я дитячого населення – це комплекс заходів, пов'язаних із забезпеченням відповідного фізичного (тілесного) стану дітей, їхнього фізичного розвитку; відсутності прояву різних біологічних дефектів, хвороб, а також стійкості до впливу негативних факторів, можливості адаптуватися і працювати в умовах, що змінюються;

2) формування психічного здоров'я дитячого населення – це комплекс заходів, пов'язаних із розвитком дітей як особистостей, забезпеченням їхньої адаптації в соціальному середовищі (сім'я, дитячий садок, школа, різноманітні секції, суспільство в цілому) та душевного благополуччя за рахунок розвитку різноманітних емоцій та почуттів, вміння контролювати їх та керувати ними, набуття навичок зменшення шкідливого впливу стресогенних чинників;

3) формування духовного здоров'я дитячого населення – це комплекс заходів, пов'язаних із самовдосконаленням і духовним розвитком дітей (за рахунок чого індивіди стають особистостями), який виявляється у розумінні сутності довкілля, формуванні здатності до співпереживання та співчуття, добросовісності, доброзичливості, порядності, терпимості; іншими словами це оптимальна комбінація трьох складових «світогляд+естетизм+етизм»;

4) формування соціального здоров'я дитячого населення – це комплекс заходів, пов'язаних із налагодженням ефективної взаємодії кожної дитини з соціальним середовищем, а саме здатність до задоволення соціальних інтересів і потреб, до інтеграції в соціум, що дає можливість дитині в подальшому успішно соціалізуватися й обрати ті соціальні ролі, які вона зможе успішно та із задоволенням виконувати протягом свого життя;

5) формування інтелектуального здоров'я дитячого населення – це комплекс заходів, пов'язаних із виробленням здатності дітей правильно сприймати та інтерпретувати інформацію стосовно необхідності дотримання

здорового способу життя, впливу окремих чинників на стан власного здоров'я, доцільності прийому певних медичних препаратів (за винятком призначень лікаря).

Таким чином, проведені дослідження дали змогу сформуванню власне бачення понять «здоров'я дитячого населення», «формування здоров'я дитячого населення», а також інтерпретувати формування здоров'я дитячого населення в розрізі його складових – фізичного, психічного, духовного, соціального й інтелектуального здоров'я.

Література:

1. Федоришина Л.М. Здоров'я дитячого населення: сутність та складові елементи. Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. 2018. Випуск 23. URL: <http://global-national.in.ua/pro-zhurnal>.
2. Основні принципи формування здоров'я. URL: https://msn.khnu.km.ua/pluginfile.php/277717/mod_resource/content/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F%203.pdf (дата звернення: 10.05.2018).
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. Київ, Ірпінь: Перун, 2003. - 1440 с.

Chernyayeva O.V.,

Dr. Sc. on Economist, Associate Professor

Grinenko A.Yu.

Student

Ukrainian Engineering Pedagogics Academy, Ukraine

PROBLEMS AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE

***Abstract.** The article describes a social insurance as component of social protection. Also in article was investigated degree of coherence of social goals and the nature of the process of reforming the pension system; was analyzed the dynamics of the development of public pension provision; problems, ways and the expected results of reforming of provision of pensions in Ukraine are concretized; was formulated proposals about further reforming the pension legislation of Ukraine.*

***Key words:** social insurance, social protection, pension insurance, pension supply, pension system, pension reform.*

Social insurance as an integral part of social protection has a great importance in the lives of Ukrainian citizens, especially those who have lost the opportunity to provide themselves on their own. Social insurance in Ukraine is provided by targeted insurance funds, which includes the Pension Fund, all of them must provide the insured with material and social services in the event of the occurrence of insured events.

The urgency of the chosen problem is due to the fact that in Ukraine there are about 13 million pensioners and, taking into account the demographic situation, this figure will have a steady tendency to increase in the next 10-15 years. In these

conditions, the role of public pension management of the population of Ukraine is significantly increasing. The correctness of choosing a model of retirement provision in modern conditions depends not only on the scientific and practical acquisition of the relevant foreign experience, but also on the modern and effective state management of this process, from the setting of clear and transparent norms for the formation of pension funds and their distribution.

Significant contribution in the field of social insurance, namely, the formation of the national concept of pension provision and reform, was made by V. Bashko, M. Bilash, I. Gnybidenko, B. Zaichuk, A. Zarudny, V. Kashub, O. Koval, V. Kolbun, B. Kopeikin, T. Maleyeva, M. Orel, M. Papiev, M. Svenchitsky, V. Skuratovsky, O. Slyusarchuk, V. Yatsenko and others.[3] At the same time, certain theoretical and practical issues in the field of compulsory state social insurance as an element of the system of social protection of the population of Ukraine remain unresolved.

The objective need for the maintenance of disabled members of society existed from ancient times. For centuries, this function was performed by the church, various charitable organizations and mutual assistance societies.

The emergence of principles for the creation of state social security was the result of the development of industry and widespread use of hired labor at industrial enterprises. The capitalist mode of production led to the need to organize a state system of protection of employees from the social risk of loss of earnings.

In the late nineteenth and early twentieth centuries, the first countries of the world that introduced a solidarity pension system were Germany, England, France, Switzerland, and then Czechoslovakia and Romania. From the beginning of the birth of pension insurance, insurance was provided not for old age, but for disability, because of the difficult conditions of work and life, most of the hired workers who lived before the age of 65 actually became disabled. [2]

After independence Ukraine faced the issue of developing national legislation on social security and a new strategy of social protection of the population, which would meet market conditions, provided better social protection of the disabled.

On December 21, 1993, the Verkhovna Rada of Ukraine approved the "Concept of Social Security of the Population of Ukraine", for the purpose of implementation of which the Law of Ukraine "On the Basis of Mandatory State Social Insurance" was adopted on January 14, 1998. The ideas contained in the Concept envisaged the development of three components: compulsory pension insurance; retirement pensions at work as part of retirement plans in the private sector; voluntary personal insurance through non-state pension funds.

However, the system of social protection has not yet received the final form and is in the process of continuous reform. In Ukraine, the existing pension insurance system does not properly fulfill its main task, because the size of pensions in most cases does not allow to maintain a minimum standard of living.

Thus, we can conclude that in general reform of the entire system of pensions in the country is in critical condition - society needs it, but it expects "universal", socially fair decisions from the government, such as raising the level of pension

payments, improving the mechanism of their accrual according to a fair the definition of insurance experience, the level of wages, the reduction of retirement age. However, from the side of society there is no order for a structural reform of the pension system. More than half of the country's citizens are not yet ready to manage their pensions, for example, through the accumulation system and personal pension accounts. The majority of the population continues to shift responsibility for reforming the pension system to the state by supporting a joint pension insurance system, relying on a state pension as the main source of payments. [1]

The legislation of Ukraine provides for the introduction of a three-tiered pension system aimed at making the pension system more financially balanced and sustainable. Such a configuration allows distributing the risks associated with payments from the first and second levels, protects against negative demographic trends and fluctuations in economic development.

The reform of the Ukrainian pension system has the following tasks and purposes: [4]

- to raise the standard of living of pensioners;
- to establish the dependence of the size of pensions on the amount of earnings and length of service;
- to ensure the financial stability of the pension system;
- to encourage citizens to save means on old age;
- to create a more effective system of administrative management in pension provision.

But the implemented directions of reforming in crisis conditions do not determine the real economic levers of influence on the increase of revenues to the pension system of Ukraine. Therefore, we believe that they are rather tools to overcome the shortage of funds than weighed components of reforming the pension system.

There are the following main problems of the Ukrainian pension system [5]:

- the low level of pensions for most people who have reached the retirement age. At the same time, the average size of "special" pensions is at least 2.5 times higher than the average amount of pension granted on the general terms;
- unbalanced budget of the Pension Fund of Ukraine - in 2015, 16 billion UAH or 4.3 % of GDP was allocated from the state budget to cover the deficit;
- pension expenditures reached a maximum of 18.1 % of GDP in 2009, and a level of 16.4 % of GDP, or 240 billion UAH in 2014, to 13.3 million pensioners (14.5 % of GDP or UAH 249 billion in 2015).

At the same time, it should not be forgotten that the size of pension contributions is 35%, which is much higher than in other European countries: Hungary - 26.5%, France - 24%, Czech Republic - 28%, Sweden - 18.9%. However, this is not enough to cover retirement spending;

- at present time there is a gap between the size of pensions for women and men. For women, the lower limit of working age is set, they have a shorter duration of work, women's wages are on average almost 30% lower than men.

It is necessary to carry the major factors of unsatisfactory functioning of pension system:

- difficult demographic situation and negative prospects of her development;
- macroeconomic condition of the country;
- considerable "tenization" of payments to workers.

Summing up, it should be noted that today the pension system of Ukraine is in very difficult financial state and doesn't provide pensioners with the necessary volume of income (pension) for maintenance an acceptable level of activity. In the future the problem of aging of the population can lead to a bigger aggravation of crisis in the system of provision of pensions. There are effective ways of an exit from this situation: to increase retirement age and introduction of funded pension systems.

In the long term this research should be continued in the direction of a research of the market of the non-state pension funds which is rather simple for today and also a role of the regulator which has to create certain guarantees for citizens.

References:

1. Melnyk O. M. Reforming the Pension Provision in Ukraine / O. M. Melnik // Finance of Ukraine. - 2015. - No. 4. - pp. 32-38.
2. Official website of the Pension Fund of Ukraine [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.pfu.gov.ua/>.
3. Global Experience of Retirement Reform [Electronic Resource] - Access Mode: <http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/>.
4. Skuratovsky V. Pension system of Ukraine and ways of its reform / V. Skuratovsky // Bulletin of UADU. - 2014. - No. 4. - pp. 353-362.
5. Chernyayeva O.V. Priorities of changes in the system of pensions of Ukraine / O. V. Chernyayeva // Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management (ISSN 2413-2675). - Odessa: MSU. - 2016. - No. 21. - pp. 54-58.

Shurda Kseneya

Doctor of Economics, Senior Researcher

Ukrainian Scientific Center of Ecology of Sea (UkrSCES, Ukraine, Odessa)

ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE AND MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL ACTIVITY IN UKRAINE

Шурда К.Е.

д.е.н., с.н.с.

Український науковий центр екології моря (УкрНЦЕМ)

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Abstract. The article deals with the international experience in development of nature protection activities and directions of its improvement taking into account the economic-ecological factors in the regions of Ukraine.

Key words: *environmental protection, sustainable development, economic regulation, ecological norms, regional development.*

Анотація. У статті розглянуто міжнародний досвід розвитку природоохоронної діяльності та напрями її вдосконалення з урахуванням економіко-екологічних факторів у регіонах України.

Ключові слова: *природоохоронна діяльність, сталий розвиток, економічне регулювання, екологічні норми, регіональний розвиток.*

На сьогоднішній день екологічна обстановка в Україні залишається досить складною. Заявлений перехід економіки на рейки сталого розвитку, в обов'язковому порядку, передбачає ретельне дотримання екологічних норм і правил. Незважаючи на те, що намітилося поліпшення в екологічній обстановці, яке було викликане спадом виробництва, цілий ряд потенційних проблем вимагає своєчасного вирішення.

В даний час у країні спостерігається екологічна криза, обумовлена помітним зменшенням інвестицій у природоохоронну діяльність, значним забрудненням навколишнього середовища, погіршенням роботи природоохоронних комплексів. У даній ситуації видається доцільним проаналізувати тенденції розвитку природоохоронної діяльності в Україні, розглянути міжнародний досвід в заданому напрямку і внести пропозиції щодо вдосконалення економіко-екологічних факторів регіонального розвитку.

Термін «сталий розвиток» було схвалено всіма країнами світу на Конференції Організації Об'єднаних Націй в Ріо-де-Жанейро в 1992 році. Текст Декларації свідчить, що «сталий розвиток – це модель руху вперед, при якій досягається задоволення життєвих потреб нинішнього покоління людей без позбавлення майбутніх поколінь такої можливості». Були намічені нові шляхи міжнародного співробітництва в галузі захисту навколишнього середовища, «глобального партнерства з метою збереження, захисту та відновлення чистоти і цілісності екосистеми Землі» [1]. Протягом останнього десятиліття було чимало зроблено в процесі переходу ряду країн на модель сталого розвитку. Серед пріоритетних напрямків можна виділити наступні:

- створення нових безвідходних технологій;
- розробка екологічно чистих продуктів і матеріалів;
- модернізація очисних споруд;
- рециклінг відходів.

Облік науково-технічних досягнень дозволив забезпечити зниження антропогенного навантаження на природне середовище. Досить швидко погіршення якості навколишнього середовища змусило задуматися всю світову спільноту про зміну стратегії формування продуктивних сил, а також про внесення коректив в існуючу модель розвитку. На думку багатьох вчених активне використання людиною сонячної енергії дозволить вирішити задачу дефіциту енергетичного ресурсу. Таким чином, ми можемо існувати в умовах діючих екосистем, не порушуючи їх діяльності в цілому.

Сьогодні багато країн світу намагаються самостійно вирішити проблему переходу до економіко-екологічного сталого розвитку, спираючись на ті чи інші досягнення науково-технічного прогресу, з огляду при цьому на властиві тільки їм природні умови. Однак, дана проблема не може бути вирішена в поодинці. Необхідний комплексний підхід з урахуванням ступеня розвитку економіки сусідніх країн, а також глобальний підхід при взаємодії на всіх рівнях.

Необхідно при цьому, як мінімум, не посилювати ситуацію, що склалася, та не порушувати життєздатність екосистем. Показники розвитку суспільства будуть неповними без урахування екологічної складової. Рівень природоохоронної діяльності прийнято визначати за величиною витрат, які будуть спрямовані на захист навколишнього середовища від несприятливих впливів. Варто зауважити, що економія на природоохоронній діяльності призводить до різкого погіршення якості середовища нашого існування. Процес виробництва передбачає обов'язкові витрати на природоохоронну діяльність і платежі за забруднення [2]. Однак, платежі за забруднення, які служать для компенсації економічного збитку, що завдається природі підприємствами у процесі своєї діяльності, часто не відповідають збитку. Вони виявляються значно нижче і не компенсують збитки, тобто принцип «забруднювач платить» на практиці не працює. В даному випадку економічне регулювання могло б виправити ситуацію, проте мають місце лише адміністративні заходи. Незважаючи на те, що однією з функцій платежів за забруднення є стимулювання природоохоронної діяльності [3], в дійсності підприємствам вигідніше сплачувати за допущені порушення в області екології, ніж проводити природоохоронні заходи, тобто реалізація природоохоронних інвестицій – не рентабельна.

Суворі екологічні норми обмежують економічне зростання, що є неприйнятним для країн, що розвиваються на даному етапі. Основою ведення сучасного бізнесу є максимізація прибутків і мінімізація витрат. Проте, чуйно реагуючи на попит споживачів, великий бізнес розвинених країн віддає частину прибутків на відновлення зруйнованого природного середовища. Споживач все частіше віддає перевагу екологічно чистим видам товарів, також беручи до уваги екологічність підприємств, що їх випускають. Більш висока вартість екологічно чистих видів продукції не є перешкодою для підвищеного попиту. Природоохоронні заходи на початковому етапі викликають зростання витрат, проте на наступних рівнях збільшення витрат окупається. Таким чином, врахування екологічного фактора стає все більш актуальним для країн з будь-яким рівнем розвитку.

Світова спільнота виступає за створення «зеленої економіки», що в свою чергу має на увазі наявність банку «зелених технологій». На думку статистиків, в Німеччині до кінця десятиліття буде зайнято в сфері екотехнологій більше людей, ніж в автомобілебудуванні.

Уряди багатьох країн виявилися перед необхідністю введення державного регулювання в природоохоронній сфері. Об'єднані Арабські Емірати представили проект створення екологічно чистого міста в умовах пустелі. У проекті реалізовані сучасні безвідходні технології, забезпечений нульовий викид забруднюючих речовин в атмосферу, використані альтернативні джерела енергії. Дана розробка покликана привернути увагу до нагальних екологічних проблем і послужити позитивним прикладом дбайливого ставлення до природних ресурсів.

Свій проект екологічно чистого міста представив і Китай. Весь транспорт в місті працює на біопаливі, активно використовується енергія вітру, передбачені фільтри для очищення повітря по периметру міста.

На окрему увагу заслуговують поновлювані джерела енергії. У ряді розвинених країн їм приділяється особлива увага. Так, в США законодавчо закріплено напрямок на розвиток електроенергетики на даних джерелах енергії. В Іспанії встановлено пільгові тарифи на електроенергію, вироблену за допомогою поновлюваних джерел енергії. В Китаї пільгові тарифи на електроенергію пов'язані з ціноутворенням. Німеччина компенсує витрати по інвестиційним проектам в області вітроенергетики [4].

В даний час в нашій країні, враховуючи європейський вектор розвитку, має бути реалізований економічний механізм екологічного регулювання, впровадження «зелених технологій». Держава повинна, проаналізувавши досвід провідних країн в галузі захисту навколишнього середовища, більше уваги приділяти пропаганді сталого розвитку, впроваджувати нові безвідходні технології, підвищувати екологічний освітній рівень населення.

Удосконалення економіко-екологічних факторів регіонального розвитку передбачає врахування цілого ряду особливостей, властивих тому чи іншому регіону. Серед основних факторів можна виділити наступні:

- власне екологічні фактори, що включають в себе природні, кліматичні та техногенні аспекти;
- економічні фактори, що враховують участь даного регіону в державних проектах, фінансову стабільність і незалежність регіону;
- виробничі фактори;
- комунікаційні фактори, що забезпечують регіон сучасною інфраструктурою (телекомунікації, мережа автодоріг, аеродроми, залізниці, морські шляхи сполучення);
- фактори, що можна віднести до соціальної сфери (освітні установи, кваліфіковані наукові і робочі ресурси).

Проведений аналіз міжнародного досвіду природоохоронної діяльності виявив важливий показник – поліпшення здоров'я населення, безпосередньо пов'язаний з вживанням екологічно чистих продуктів харчування і товарів народного споживання. Регіональний розвиток в обов'язковому порядку повинний враховувати даний показник, як орієнтир на шляху сталого розвитку.

Сукупність усіх факторів регіонального розвитку повинна перебувати у взаємозв'язку, з обов'язковим урахуванням екологічної рівноваги.

Проведений аналіз зарубіжних і вітчизняних джерел дозволив зробити висновок, що впровадження екологічних інновацій на всіх рівнях, сприятиме конкурентоспроможності як регіональної, так і національної економіки. Великий бізнес розвинених країн оцінив на практиці вигоду орієнтації на екологозберігаючі технології, однак, ті країни, які тільки розвиваються, поки ще не можуть собі цього дозволити.

Слід зазначити, що прогнозування в сфері охорони природи дозволяє на основі тенденцій розвитку даного регіону, виявити притаманні тільки йому основні пріоритетні шляхи фінансування природоохоронної діяльності. Таким чином, вдосконалення економіко-екологічних факторів регіонального розвитку має ґрунтуватися на:

- економічному регулюванні;
- впровадженні чіткої нормативно-правової бази;
- зниженні ресурсоемності виробництва;
- використанні безвідходних технологій;
- адаптації до міжнародних екологічних норм і вимог;
- поліпшенні інвестиційної привабливості, залучення різних форм фінансування;
- впровадженні в суспільство норм екологічної культури, формуванні відповідальності за збереження ресурсів планети у підростаючого покоління.

Література:

1. Программа действий. Повестка дня на XXI век / Сост. М. Китинг. – Женева : Центр “За наше общее будущее”, 1993. – 70 с.
2. Пахомова Н. В. Экономика природопользования и охраны окружающей среды / Н. В. Пахомова, К. Рихтер. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003. – 220 с.
3. Папенев К. В. Экономика природопользования / К. В. Папенев. – М. : ТЕИС ТК Велби, 2010. – 926 с.
4. Июдина Е. П. Экологически приемлемое развитие промышленности / Е. П. Июдина. – М. : ИЭ РАН, 2010. – 226 с.

2. WORLD ECONOMY

Elvis Xhori,

Msc.

Guxim Kola,

Phd

Kolegji Universitar LOGOS

A NEW COURSE FOR ECONOMIC LIBERALISM

Abstract. *Neoliberal economics has reached a breaking point. As a result, the traditional left-right political divide is being replaced by a split between those seeking forms of growth that are less inclined toward extreme concentration of wealth and opportunity and those seeking to end such concentration by closing open markets and societies. Since the Agrarian Revolution, technological progress has always fueled opposing forces of diffusion and concentration. Diffusion occurs as old powers and privileges corrode; concentration occurs as the power and reach of those who control new capabilities expands. The so-called Fourth Industrial Revolution will be no exception in this regard. The Fourth Industrial Revolution that is underway can compromise humanity's traditional sources of meaning – work, community, family, and identity – or it can lift humanity into a new collective and moral consciousness based on a sense of shared destiny. Which outcome emerges is up to us. The Fourth Industrial Revolution builds on the Third Industrial Revolution, also known as the Digital Revolution, which entailed the proliferation of computers and the automation of record keeping; but the new wave of transformation differs from its predecessors in a few key ways. First, innovations can be developed and diffused faster than ever. Second, falling marginal production costs and the rise of platforms that aggregate and concentrate activity in multiple sectors augment returns to scale. Third, this global revolution will affect – and be shaped by – all countries, and have a systems-level impact in many areas. In this work we aim to give answers by referring to some analyzes made by some economists. Is it possible that Neoliberal economics is actually the end of the beginning? Trying to understand the future prospective of this system in global economic relations in accordance with the opinions of the various American and world economists. It does also introduce some of the main debates about the Economic Liberalism and its effects in the global economy.*

Keywords: *liberalization, Capitalism, protectionism, Globalization.*

Introduction

The Fourth Industrial Revolution has the potential to empower individuals and communities, as it creates new opportunities for economic, social, and personal development. But it also could lead to the marginalization of some groups, exacerbate inequality, create new security risks, and undermine human relationships.

If we are to seize the opportunities, and avoid the pitfalls, of the Fourth Industrial Revolution, we must consider carefully the questions that it raises. We must rethink our ideas about economic and social development, value creation, privacy and ownership, and even individual identity. We must address, individually and collectively, moral and ethical issues raised by cutting-edge research in artificial intelligence and biotechnology, which will enable significant life extension, designer babies, and memory extraction. And we must adapt to new approaches to meeting people and nurturing relationships.

The scale of the challenge should not be underestimated. The Fourth Industrial Revolution could lead to forms of human augmentation that cause us to question the very nature of human existence – and even sooner than one might imagine.

Consider the impact that mobile technology has already made on our lives and relationships. As the novelty of wearable tech gives way to necessity – and, later, as wearable tech becomes embedded tech – will we be deprived of the chance to pause, reflect, and engage in meaningful, substantive conversations? How will our inner lives and ties to those around us change? These are weighty questions, about which debate will probably intensify in the coming years.

Of course, technology is not an exogenous force over which humans have no control. We are not constrained by a binary choice between acceptance and rejection. Rather, the decisions we make every day as citizens, consumers, and investors guide technological progress. The more we think about those decisions, the more we examine ourselves and the social models on which we depend, the better our chances are of shaping the revolution in a way that advances our common objectives and upholds our values.

In this effort, new forms of collaboration and governance, accompanied by a positive shared narrative, will be essential. To this end, three key steps are needed.

First, we must continue to raise awareness and understanding of the issues at stake. Decision-making cannot occur in isolation. We need an inclusive approach that brings together top minds from all over the world, from both the public and private sectors.

Second, we must develop comprehensive, constructive narratives about how the Fourth Industrial Revolution should develop. For example, we should ensure that values and ethics are at the heart of our individual and collective behaviors, including in capital and financial markets. We must move beyond tolerance and respect to genuine care and compassion, with empowerment and inclusiveness becoming guiding principles of our actions.

Third, we must move to restructure our economic, social, and political systems. It is clear that our current governance structures and dominant models of wealth creation are not equipped to meet current or, more important, future needs. What is needed now is not small-scale adjustments or marginal reforms, but comprehensive and innovative systemic transformation.

How the Fourth Industrial Revolution progresses will come down to people, culture, and values. New technologies, however remarkable they might seem, are fundamentally just tools made by people for people. We must keep this in mind, and ensure that innovation and technology continue to put people first, propelling us toward sustainable and inclusive development.

Once we get there, we can go even further. I firmly believe that the new technology age, if shaped in a responsive and responsible way, could catalyze a new cultural renaissance that will create the sense that we are part of something much larger than ourselves – a true global civilization.

The Fourth Industrial Revolution can compromise humanity's traditional sources of meaning – work, community, family, and identity – or it can lift humanity into a new collective and moral consciousness based on a sense of shared destiny. The choice is ours.

A “Macroneconomic” Revolution ?

Since the global financial crisis began a decade ago, there has been no shortage of useful ideas for ameliorating economic conditions and alleviating public resentment. The real question is why so few of them have been implemented.

The tenth anniversary of the global financial crisis, which began on August 9, 2007, when Banque Nationale de Paris announced that the value of several of its funds, containing what were supposedly the safest possible US mortgage bonds, had evaporated. From that fateful day, the advanced capitalist world has experienced its longest period of economic stagnation since the decade that began with the 1929 Wall Street crash and ended with the outbreak of World War II ten years later.

I was asked if anything could have been done to avert the “lost decade” of economic underperformance since the crisis. At a session entitled “Have we run out of economic policies?” my co-panelists showed that we have not¹. They provided many examples of policies that could have improved output growth, employment, financial stability, and income distribution.

That allowed me to address the question I find most interesting: Given the abundance of useful ideas, why have so few of the policies that might have ameliorated economic conditions and alleviated public resentment been implemented since the crisis?

The first obstacle has been the ideology of market fundamentalism. Since the early 1980s, politics has been dominated by the dogma that markets are always right and government economic intervention is almost always wrong. This doctrine took hold with the monetarist counter-revolution against Keynesian economics that resulted from the inflationary crises of the 1970s. It inspired the Thatcher-Reagan political revolution, which in turn helped to propel a 25-year economic boom from 1982 onward.

But market fundamentalism also inspired dangerous intellectual fallacies: that financial markets are always rational and efficient; that central banks must simply target inflation and not concern themselves with financial stability and unemployment; that the only legitimate role of fiscal policy is to balance budgets, not stabilize economic growth. Even as these fallacies blew up market-fundamentalist economics after 2007, market-fundamentalist politics survived, preventing an adequate policy response to the crisis.

That should not be surprising. Market fundamentalism was not just an intellectual fashion. Powerful political interests motivated the revolution in economic thinking of the 1970s. The supposedly scientific evidence that government economic intervention is almost always counter-productive legitimized an enormous shift in the

¹ Kaletsky, A. (2011), *Capitalism 4.0 The birth of new economy*. Bloomsbury London.

distribution of wealth, from industrial workers to the owners and managers of financial capital, and of power, from organized labor to business interests. The Polish economist “Michal Kalecki”, a co-inventor of Keynesian economics (and a distant relative of mine), predicted this politically motivated ideological reversal with uncanny accuracy back in 1943:

“The assumption that a government will maintain full employment in a capitalist economy if it knows how to do it is fallacious. Under a regime of permanent full employment, ‘the sack’ would cease to play its role as a disciplinary measure, leading to government-induced pre-election booms. The workers would get out of hand and the captains of industry would be anxious ‘to teach them a lesson.’ A powerful bloc is likely to be formed between big business and rentier interests, and they would probably find more than one economist to declare that the situation was manifestly unsound.”

The economist who declared that government policies to maintain full employment were “manifestly unsound” was Milton Friedman. And the market-fundamentalist revolution that he helped to lead against Keynesian economics lasted for 30 years. But, just as Keynesianism was discredited by the inflationary crises of the 1970s, market fundamentalism succumbed to its own internal contradictions in the deflationary crisis of 2007².

A specific contradiction of market fundamentalism suggests another reason for income stagnation and the recent upsurge of populist sentiment. Economists believe that policies that increase national income, such as free trade and deregulation, are always socially beneficial, regardless of how these higher incomes are distributed. This belief is based on a principle called “Pareto optimality,” which assumes that the people who gain higher incomes can always compensate the losers. Therefore, any policy that increases aggregate income must be good for society, because it can make some people richer without leaving anyone worse off.

But what if the compensation assumed by economists in theory does not happen in practice? What if market-fundamentalist politics specifically prohibits the income redistribution or regional, industrial, and education subsidies that could compensate those who suffer from free trade and labor-market “flexibility”? In that case, Pareto optimality is not socially optimal at all. Instead, policies that intensify competition, whether in trade, labor markets, or domestic production, may be socially destructive and politically explosive.

This highlights yet another reason for the failure of economic policy since 2007. The dominant ideology of government non-intervention naturally intensifies resistance to change among the losers from globalization and technology, and creates overwhelming problems in sequencing economic reforms. To succeed, monetary, fiscal, and structural policies must be implemented together, in a logical and mutually reinforcing order. But if market fundamentalism blocks expansionary macroeconomic policies and prevents redistributive taxation or public spending, populist resistance to

² Butler. E. (2011), Milton Friedman: A concise guide to the ideas and influence of the free-market economist. HEE.

trade, labor-market deregulation, and pension reform is bound to intensify. Conversely, if populist opposition makes structural reforms impossible, this encourages conservative resistance to expansionary macroeconomics.

Suppose, on the other hand, that the “progressive” economics of full employment and redistribution could be combined with the “conservative” economics of free trade and labor-market liberalization. Both macroeconomic and structural policies would then be easier to justify politically – and much more likely to succeed.

Could this be about to happen in Europe? France’s new president, Emmanuel Macron, based his election campaign on a synthesis of “right-wing” labor reforms and a “left-wing” easing of fiscal and monetary conditions – and his ideas are gaining support in Germany and among European Union policymakers. If “Macroneconomics” – the attempt to combine conservative structural policies with progressive macroeconomics – succeeds in replacing the market fundamentalism that failed in 2007, the lost decade of economic stagnation could soon be over – at least for Europe.³

Conclusion

The Fourth Industrial Revolution is changing how we live, work, and communicate. It’s reshaping government, education, healthcare, and commerce—almost every aspect of life.

In the future, it can also change the things we value and the way we value them. It can change our relationships, our opportunities, and our identities as it changes the physical and virtual worlds we inhabit and even, in some cases, our bodies.

New technologies can be powerful agents for good. Education and access to information can improve the lives of billions of people. Through increasingly powerful computing devices and networks, digital services, and mobile devices, this can become a reality for people around the world, including those in underdeveloped countries.

The social media revolution embodied by Facebook, Twitter, and Tencent has given everyone a voice and a way to communicate instantly across the planet. Today, more than 30% of the people in the world use social media services to communicate and stay on top of world events.

These innovations can create a true global village, bringing billions more people into the global economy. They can bring access to products and services to entirely new markets. They can give people opportunities to learn and earn in new ways, and they can give people new identities as they see potential for themselves that wasn’t previously available.

“The Fourth Industrial Revolution, finally, will change not only what we do but also who we are. It will affect our identity and all the issues associated with it: our sense of privacy, our notions of ownership, our consumption patterns, the time we

³ Kaletsky, A. (2011), *Capitalism 4.0 The birth of new economy*. Bloomsbury London.

devote to work and leisure, and how we develop our careers, cultivate our skills, meet people, and nurture relationships⁴.

Online shopping and delivery services—including by drone—are already redefining convenience and the retail experience. The ease of delivery can transform communities, even in remote places, and jumpstart the economies of small or rural areas.

In the physical realm, advances in biomedical sciences can lead to healthier lives and longer life spans. They can lead to innovations in neuroscience, like connecting the human brain to computers to enhance intelligence or experience a simulated world. Imagine all that robot power with human problem-solving skills.

Advances in automotive safety through Fourth Industrial Revolution technologies can reduce road fatalities and insurance costs, and carbon emissions. Autonomous vehicles can reshape the living spaces of cities, architecture, and roads themselves, and free up space for more social and human-centered spaces.

Digital technology can liberate workers from automatable tasks, freeing them to concentrate on addressing more complex business issues and giving them more autonomy. It can also provide workers with radically new tools and insights to design more creative solutions to previously insurmountable problems.

However, while the Fourth Industrial Revolution has the power to change the world positively, we have to be aware that the technologies can have negative results if we don't think about how they can change us.

We build what we value. This means we need to remember our values as we're building with these new technologies. For example, if we value money over family time, we can build technologies that help us make money at the expense of family time. In turn, these technologies can create incentives that make it harder to change that underlying value.

People have a deep relationship with technologies. They are how we create our world, and we have to develop them with care. More than ever, it's important that we begin right. We have to win this race between the growing power of the technology, and the growing wisdom with which we manage it. We don't want to learn from mistakes⁵.

Biotechnology can lead to controversial advances such as designer babies, gene drives (changing the inherited traits of an entire species), or implants required to become competitive candidates for schools or jobs.

Innovations in robotics and automation can lead to lost jobs, or at least jobs that are very different and value different skills. Artificial intelligence, robotics, bioengineering, programming tools, and other technologies can all be used to create and deploy weapons.

Social media can erase borders and bring people together, but it also can also intensify the social divide. And it gives voice to cyber-bullying, hate speech, and

⁴ Schwab, K. (2017), *The Fourth Industrial Revolution*. WEF.

⁵ Tegmark, M. (2017), *Life 3.0: Being Human in the Age of Artificial Intelligence*. NY.

spreading false stories. We have to decide what kind of social media rules we want to create, but we also have to accept that social media is reshaping what we value and how we create and deploy those rules.

In addition, being always connected can turn into a liability, with no respite from the continuous overload of data and connections.

The innovations in artificial intelligence, biotechnology, robotics, and other emerging technologies are going to redefine what it means to be human and how we engage with one another and the planet. Our capabilities, our identities, and our potential will all evolve along with the technologies we create.

In the coming decades, we must establish guardrails that keep the advances of the Fourth Industrial Revolution on a track to benefit all of humanity. We must recognize and manage the potential negative impacts they can have, especially in the areas of equality, employment, privacy, and trust. We have to consciously build positive values into the technologies we create, think about how they are to be used, and design them with ethical application in mind and in support of collaborative ways of preserving what's important to us.

This effort requires all stakeholders—governments, policymakers, international organizations, regulators, business organizations, academia, and civil society—to work together to steer the powerful emerging technologies in ways that limit risk and create a world that aligns with common goals for the future.

You, as a person, citizen, employee, investor, and social influencer, are a critical stakeholder in the Fourth Industrial Revolution. Sharing your thoughts on the technologies and what you value as this revolution unfolds is essential. The world we create through technologies can shape our lives and is the one we pass on to the next generation.

“The Fourth Industrial Revolution can compromise humanity's traditional sources of meaning—work, community, family, and identity—or it can lift humanity into a new collective and moral consciousness based on a sense of shared destiny. The choice is ours.”⁶

References:

1. Schwab, K. (2017), *The Fourth Industrial Revolution*. WEF.
2. Tegmark, M. (2017), *Life 3.0: Being Human in the Age of Artificial Intelligence*. NY.
3. Butler, E. (2011), *Milton Friedman: A concise guide to the ideas and influence of the free-market economist*. HEE.
4. Magone, A. Mazali, T. (2016) *Industria 4.0. Uomini e macchine nella fabbrica digitale*. Goware IT
5. Sharma, K. M. (2007), *Globalization, Privatisation and market economy*. Jaipur.
6. Kaletsky, A. (2011), *Capitalism 4.0 The birth of new economy*. Bloomsbury London.
7. <https://www.project-syndicate.org/>
8. <https://www.worldbank.org/>
9. <https://www.economist.com/>

⁶ Schwab, K. (2017), *The Fourth Industrial Revolution*. WEF.

Moroz Anna

Lecturer

V. N. Karazin Kharkiv National University (Ukraine, Kharkiv)

THE MODERN GLOBAL MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES: GENERAL STRUCTURE AND COSTS BY BASIC SEGMENTS

Мороз А.О.

викладач

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ РИНОК ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ЗАГАЛЬНА СТРУКТУРА ТА ОБСЯГИ ВИТРАТ ПО ОСНОВНИХ СЕГМЕНТАХ

***Abstract.** Statistical and reference materials of Forrester Research, EITO, IDC, Gartner, CompTIA, TAdviser, that specialize in the global information and communication technologies market research, are analyzed, the products and services offered and provided in this market are systematized and generalized. As a result, based 2017 research the current structure of the global information and communication technologies market and costs by the basic market segments have been formed.*

***Key words:** information and communication technologies (ICT), market structure, software, IT services.*

***Анотація.** Проаналізовано аналітичні, статистичні та довідкові матеріали компанії Forrester Research, EITO, IDC, Gartner, CompTIA, TAdviser, що спеціалізуються на дослідженнях світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій, систематизовано і узагальнено продукцію та послуги, які пропонуються і надаються на цьому ринку. У результаті сформована актуальна структура світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій за підсумками 2017 року та обсяги витрат по основних ринкових сегментах.*

***Ключові слова:** інформаційно-комунікаційні технології, структура ринку, програмне забезпечення, IT-послуги.*

Сучасний світовий ринок інформаційно-комунікаційних технологій має структуру, яка постійно і дуже швидко змінюється внаслідок старіння і диверсифікації продукції і послуг, що на ньому пропонуються, появи нових форм організації бізнесу в сфері інформаційно-комунікаційних технологій, високого рівня конкуренції.

Важливими характеристиками структури світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій є обсяги витрат у грошових одиницях по основних ринкових сегментах і складових та їх питома вага у відсотках у загальному обсязі ринку та окремих його сегментів.

Загальний обсяг ринку можна оцінити на рівні 3,013 трлн. дол. США, який розподіляється по найбільш крупних ринкових сегментах наступним чином (рис. 1) [1-11]:

- ІТ-обладнання 368,7 млрд. дол. США;
- комунікаційне обладнання 331,8 млрд. дол. США;
- програмне забезпечення 634,2 млрд. дол. США;
- послуги ІТ-консалтингу та системної інтеграції 573,3 млрд. дол. США;
- послуги ІТ-аутсорсингу та обслуговування ІТ-обладнання 503 млрд. дол. США;
- телекомунікаційні послуги 602 млрд. дол. США.

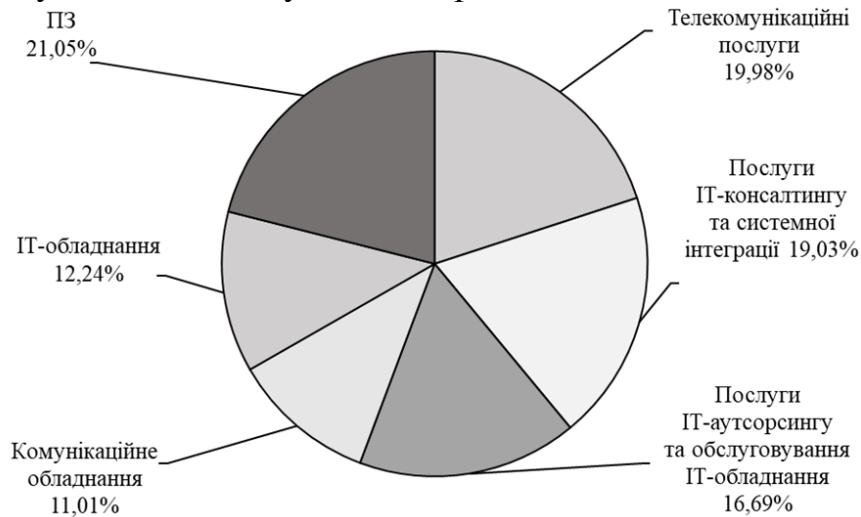


Рис. 1. Питома вага у відсотках основних ринкових сегментів і складових світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій*

*Складено автором за матеріалами: [1-10]

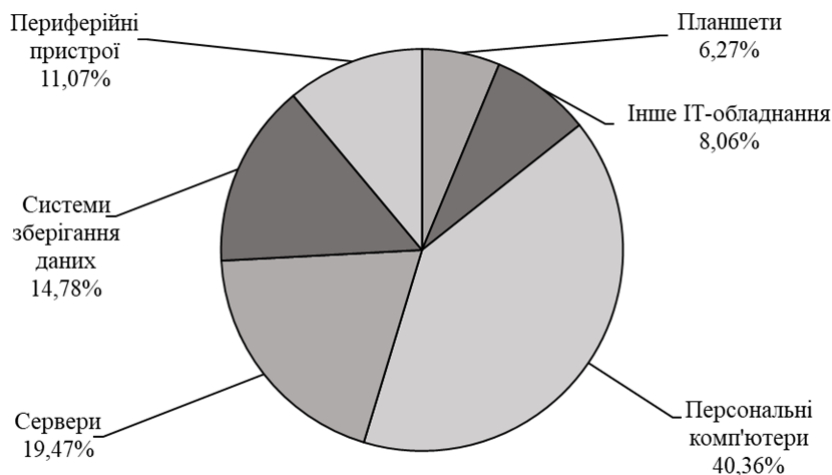


Рис. 2. ІТ-обладнання*

*Складено автором за матеріалами: [1-10]

ІТ-обладнання включає (рис. 2):

- персональні комп'ютери 148,8 млрд. дол. США;
- мультимедійні планшети 23,1 млрд. дол. США;
- сервери 71,8 млрд. дол. США;
- системи зберігання даних 54,5 млрд. дол. США;
- периферійні пристрої (принтери, багатофункціональні периферійні пристрої та інші пристрої) 40,8 млрд. дол. США;

– інше ІТ-обладнання (компоненти персональних комп'ютерів і серверів, монітори, електронні книги та інші пристрої) 29,7 млрд. дол. США.

Комунікаційне обладнання включає (рис. 3):

- корпоративні системи комунікації та системи смс-повідомлень 137,3 млрд. дол. США;
- телекомунікаційне обладнання 194,5 млрд. дол. США.

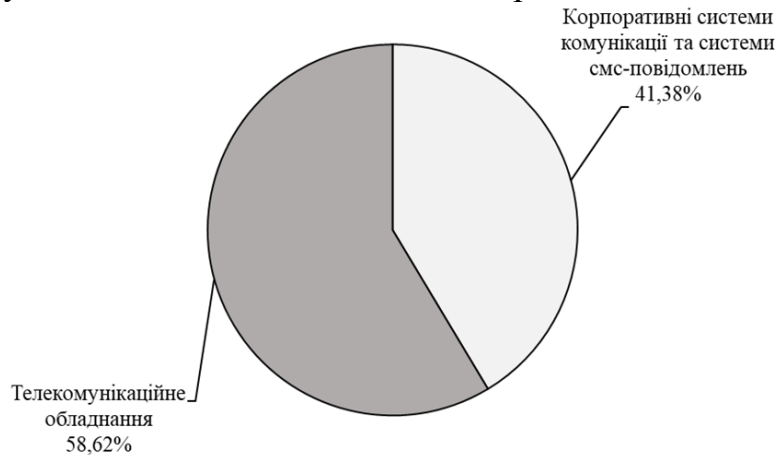


Рис. 3. Комунікаційне обладнання*

*Складено автором за матеріалами: [1-10]

Програмне забезпечення включає (рис. 4):

- системне програмне забезпечення (операційні системи та інше) 26,7 млрд. дол. США;
- прикладне програмне забезпечення 310,8 млрд. дол. США;
- проміжне програмне забезпечення 148,7 млрд. дол. США;
- прикладне програмне забезпечення для мобільних пристроїв 22,5 млрд. дол. США;
- спеціальне (замовне) програмне забезпечення 125,5 млрд. дол. США.

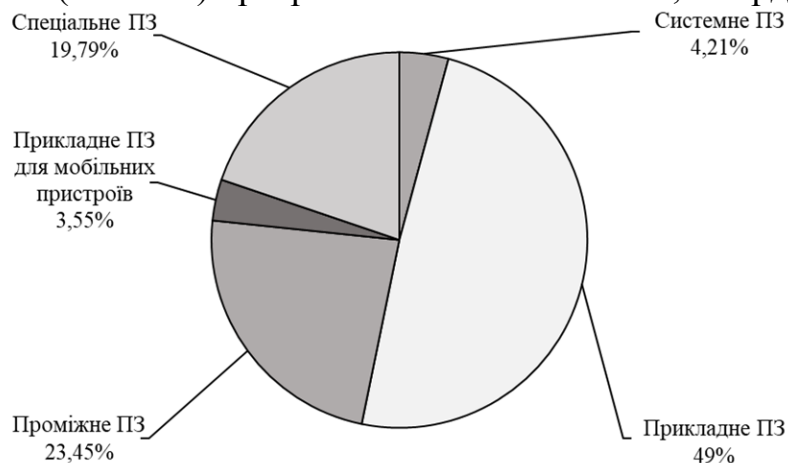


Рис. 4. Програмне забезпечення*

*Складено автором за матеріалами: [1-10]

Послуги ІТ-консалтингу та системної інтеграції включають (рис. 5):

- стратегічний та операційний ІТ-консалтинг 179,8 млрд. дол. США;

– системна інтеграція на основі проектів 393,5 млрд. дол. США.

Послуги ІТ-аутсорсингу та обслуговування ІТ-обладнання включають (рис. 6):

– управління прикладним програмним забезпеченням 24,4 млрд. дол. США;

– аутсорсинг прикладного програмного забезпечення 81,5 млрд. дол. США;

– хостинг 80,8 млрд. дол. США;

– надання ІТ-інфраструктури 43,8 млрд. дол. США;

– аутсорсинг ІТ-інфраструктури 84,1 млрд. дол. США;

– управління мережами 109,7 млрд. дол. США;

– апаратна підтримка ІТ-обладнання 51,5 млрд. дол. США;

– інші послуги ІТ-аутсорсингу 27,2 млрд. дол. США.

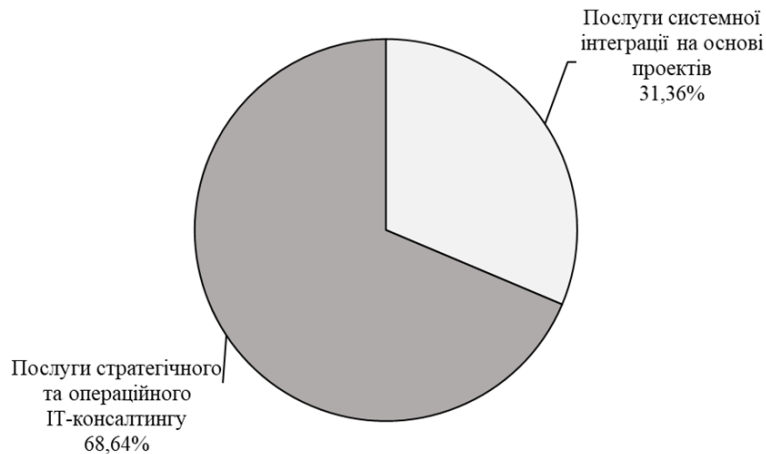


Рис. 5. Послуги ІТ-консалтингу та системної інтеграції*

*Складено автором за матеріалами: [1-10]

Телекомунікаційні послуги включають (рис. 7):

– дротяний зв'язок 319 млрд. дол. США;

– бездротовий зв'язок 228,8 млрд. дол. США;

– супутникове та інше телекомунікаційне обладнання 54,2 млрд. дол. США.

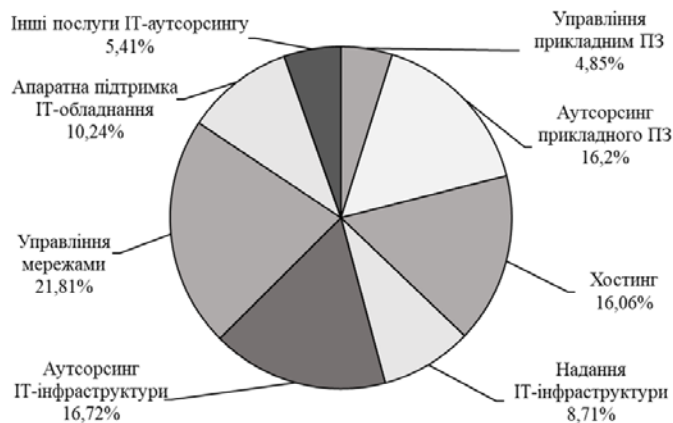


Рис. 6. Послуги ІТ-аутсорсингу та обслуговування ІТ-обладнання*

*Складено автором за матеріалами: [1-10]

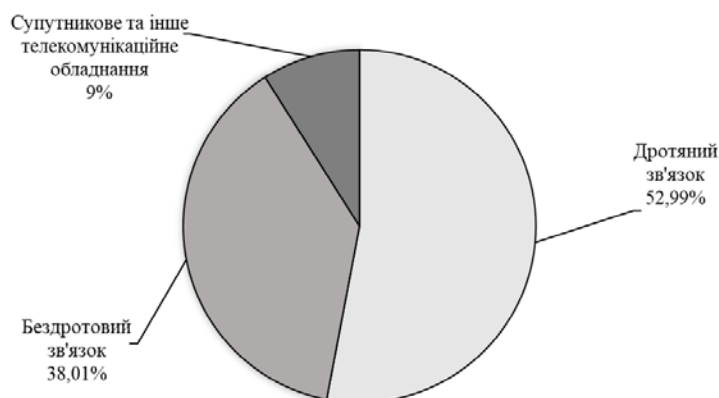


Рис. 7. Телекомунікаційні послуги*

*Складено автором за матеріалами: [1-10]

Таким чином, представлена актуальна структура світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій за підсумками 2017 року з витратами по основних ринкових сегментах та складових.

Література:

1. Worldwide IT Spending Forecast to Sustain Growth of More Than 3% Through 2020 Led by Financial Services and Manufacturing Industries, According to IDC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS42298417>.
2. The good times may soon be back: IDC expects ICT spending to rise but ‘trad’ telecom to lag [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telecomtv.com/articles/network-economics/the-good-times-may-soon-be-back-idc-expects-ict-spending-to-rise-but-trad-telecom-to-lag-16082/>.
3. Worldwide Semiannual IT Spending Guide: Industry and Company Size [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.idc.com/getfile.dyn?containerId=IDC_P33207&attachmentId=47274879.
4. Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.7 Trillion in 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gartner.com/newsroom/id/3845563>.
5. Gartner Says Worldwide IT Spending is Forecast to Grow 0.6 Percent in 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gartner.com/newsroom/id/3186517>.
6. Global Tech Market Will Grow By 4% In 2018, Reaching \$3 Trillion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/forrester/2017/10/18/global-tech-market-will-grow-by-4-in-2018-reaching-3-trillion/#59fe30d312c9>.
7. IT Industry Outlook 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.comptia.org/resources/it-industry-trends-analysis/>.
8. Веб-сайт Forrester Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://go.forrester.com/>.
9. Веб-сайт ЕІТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eito.com>.
10. ИТ (мировой рынок) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ_\(мировой_рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ_(мировой_рынок)).

3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Keco Remzi,

Assoc.Prof., Vice Rector,

Kapaj Ilir,

Assoc.Prof.

Tomorri Ilir

PhD

Faculty of Economy and Agribusiness, Agricultural University of Tirana, Albania

WINE INDUSTRY IN ALBANIA A CLUSTER APPROACH

Abstract. *Clusters have become the new destination of many policy initiatives in recent years in Europe and across the globe. The challenge set by the European Council in 2000, in Lisbon, to transform Europe in "world's most competitive economy based on deep knowledges and innovative approaches" has enabled most of the new policy initiatives regarding competitiveness. Cluster's mobilization seems to be crucial to achieve this ambitious goal.*

Some clusters in many countries are developed much faster than their economies and we can see these examples in countries close to the region. Under the competitiveness program, supported by governments, many clusters are being developed in Macedonia, Bulgaria, Slovenia, Croatia, Greece. This strategy is creating more and more chances for businesses involved to be competitive in international markets. Consequently, the creation and support to cluster practices in Albania should constitute not just a theoretical economic concept, but a necessary practice to be comparable and competitive in regional and world markets. Referred to statistics for the best international examples, studies on field and our appraisal through direct interviews with producers, we concluded that: the existence of the positive chances is an argument in favor of cluster organization, but what convinces us and justify cluster's creation are the mutual benefits of its stakeholders.

Keywords: *cluster, competitiveness, innovation.*

1. INTRODUCTION

Changes occurring today in the global economy in the context of its globalization cannot leave out the influence of the wine production industry and especially this influence is most evident in Southeast Europe.

Competitive ability in this area, as in general and as in all other sectors is evidenced in several directions:

- Orientation towards types of wine (in this context and varieties of grapes) that correspond to the direction of trends in taste and preferences of the customers.
- Innovative speeds and skills in implementing new technologies at all levels, whether in the grape production sector, in its processing and marketing of products.
- Organization of actors in effective and potential associations, where clusters are one of the most used routes of all countries.

Drinks in general and wine in particular is one of the oldest activities but its systemic organization, especially in the form of large organizations, not just by

capacity but also by extension represents a relatively new but successful success story.

Michael E. Porter (1998) defines clusters as "geographically related groups of related companies and associated institutions in a particular field, united by interdependence and mutual benefit".

They become more important than the opportunities they offer to companies to be more productive and innovative than they may be acting separately.

Nowadays, this sector especially in the new wine world's industries is awakening a constant interest because natural tendencies towards cluster formations have been present in advance. The aim for export has been critical to their evolution and organization in clusters a way to process expansion against the "old world", revealing a quality product, reasonable price, coordinated approach to research and development, a chain well organized offer, strategic alliances between farmers and agribusiness, significant infrastructure between public and private actors and a unified marketing strategy.

2. OBJECTIVES

Clusters have become the new destination of many recent political initiatives in Europe and across the globe. The challenge set by the Council of Europe in Lisbon in 2000 to turn the latter into the "world's most competitive economy based on profound recognition and innovative approaches has mostly activated new policy-making initiatives related to competitiveness. Looking at the problem in this perspective, we through this paper intend:

- To highlight the real possibilities of creating wine cluster instead as an effective strategy to promote internal cooperation and partnership for the benefit of all stakeholders to participate in the value chain.
- To highlight the possible benefits of all public or private actors from participating in a cluster.
- To offer regional experience but also beyond, as a significant and positive example for oriented strategic behavior of all stakeholders and the wine industry factors as an opportunity to exit, presentation and competitiveness of their success in regional and European markets.
- To briefly summarize the methodological argumentation of the organization and functioning of clusters in the wine industry.

3. METHODOLOGY

The realization of this paper is mainly based on the method of analysis and synthesis through the use of a wealth of information provided by direct contacts and data from the wine industry and the attractiveness of the sector, field studies by world-renowned authors, the best regional and global experiences in this regard, and so on.

4. RESULTS AND DISCUSSIONS

Today's clusters are one of the favorite organizations to go beyond the geographic boundaries of a country and to factorize in developed markets. Today's

competition relies largely on the efficiency in the markets and not just on individual access to undertake actions in certain segments and partial link, which becomes tangible in the operation of a cluster and a very typical example to be taken into consideration as a real opportunity to be foreseen at the national or regional level.

The cluster represents a mechanism that regulates the business environment, which does not affect the direct specifications of the company, being instrumental in its behavior in a positivist and innovative spirit and of all actors by transforming it into a unique behavior and individual competition in a chain competition value.

Porter known as the conceptual "father" of the cluster further pushes his idea of describing it as a "network" of companies, service firms, academic institutions and other organizations in the respective branches and bringing together new products or services on the market⁷. Understanding the importance of a cluster becomes more important than just rating a benchmark along a number of firms and institutions that tend to turn into a cluster.

What makes a cluster so effective in creating an innovative environment is the interaction between public and private sector actors. This environment with a cooperative climate tends to constantly attract more actors. The value-added level continues to grow, while competitiveness and co-operation are perfected by trying a moment of self-sustainability.

In terms of the innovation system theory Mytelka & Goertzen (2003, pp.1-3, 6) emphasize that the intensity of co-operation within the cluster itself is transformed into a development instrument. Firms learn to behave in an innovative manner strongly influenced by the environment within a cluster.

Wine clusters differ from one another in terms of development, intensity, alignment and efficiency. Clusters developed represent an organizational business model and culture in very high level, with a level high of vertical integration with suppliers, wine producers, farmers, one of industries number of related inputs closely with them, national institutions of research, financial institutions, local and national regulatory institutions that enable them a satisfactory framework of cooperation and high competitiveness.

A cluster of this level is the California summer cluster that has attracted the attention of experts, being taken in many cases as a study example.

There are other known clusters in Chile, South Africa, Argentina, New Zealand, Australia etc.

A typical example of progress is also the Australian wine cluster. Australia and its wine industry stand today avant-garde in international developments in this field and oriented towards exports. Australia today counts about 1900 wine production enterprises, with 175000 ha of vineyards and 1.93 million tones of wine grapes. The growth of this sector in the last 20 years has been impressive. The South Australia cluster has included about 14 national industrial associations, including regulators,

⁷ Porter, M. Clusters and the new economics of competition, 1998.

supply groups, councils and export organizations, federations, research institutions and policy making departments.

It includes only 24% of the wine producing factories while producing 50 % of the national production and covers over 60% of the export. It has successfully integrated the essential elements of viticulture, enology, organizational and marketing requirements within a clear and innovative way of innovative activity.

Patterns of clusters and their modes recognized and identified by new theories mainly based on the identification of factors wrists to formation and existence of the cluster such as Cluster led by the market, clusters low & high tech, clusters geographical or non-geographical, guided by the knowledge or tradition, etc. In this context, any place or region can be taken as a separate occasion. Operation of a driven cluster and shaped by a "background" historic, national characteristics, luggage experiences and knowledge base, the size and the level of previous connections , intensity of research institutions and the level of contact with them, ownership or part in a specific product game etc.

The clusters thus represent an enviable symbiosis between market and internal market governance, clearly expressed in the high level of competition between actors and that of powerful co-operation without which a cluster cannot be vital.

Each company can exercise its activity in economies of scale using a modern technology and being entirely efficient. But an enterprise as it affects the environment is strongly influenced by it, by influencing the space from the economic structure of the actors and the market. The existence of clusters enables high efficiency of utilization of environmental opportunities, human and capital resources, human and research experience, and so on.

A part of clusters in many countries are developing much faster than their economies even their examples we can also see in places of the region. In the framework of the competitiveness intensification program facilitated by the government, they are developing more clusters in Macedonia, Bulgaria, Slovenia, Croatia and Greece which set up businesses in these countries more chances to be more competitive in international markets. Consequently, the creation and support of cluster practices in Albania should not only be a more economic-theoretical concept, but a necessary practice for being comparable and competitive in the regional and world markets. Already, it's not just a firm that competes in global markets with other firms, but the entire value-added chain competes with the entire value chain of other countries.

Clusters in this sense are taking place in Europe and becoming an important factor of competitiveness.

But are there actually premises to put on the table the idea of organizing a cluster of wine in our country? In the first place, should we first answer whether there are actors with whom the cluster will work?

Of course, as far as the question is concerned, it does not need a response. His actors are present only in need of them to be informed, to know the real benefits of participating and to become active in the play.

Each of them will be able to use the value chain approach to provide assistance to the identified sub-sectors of the economy, which create the flexibility and ability to address barriers throughout the chain, ranging from production to processing and to the consumer. Clustering and cluster activation will enable the processor:

- Identify new markets and improve access to current markets.
- Each player's skills and habit will grow.
- Clarity within the cluster will increase for accelerated improvement through the use of the advantages of the whole.

Involvement of these actors is best argued from real premises such as:

- Lack of full market coverage by the participating actors.
- Hard individual case reports with export or lack thereof.
- Low Intensity of Individual Cooperation with Research Institutions.
- Limited and differentiated chain credibility for financing by banking institutions.
- The low level of cooperation between actors etc.

The benefits of the cluster in the economic, political, social and national dimension are already a well-known theme part of which will be the cluster of the wine industry. What exactly are they?

In the wine industry in our country operate enterprises of different sizes. Of course this situation dominated by the wine industry, characterized by enterprises of very different sizes (we have included in this term all categories of wine producers and handicrafts as complementary parts of the offer) can be considered as a natural phenomenon, due to different models of development, along with the growth and integration phenomena of enterprises, estimated in the last 20 years.

This complex structural relation finds its direct reflection on segmentation of demand, whose overall tendency is its growth for better quality wine and higher price.

The object of the analysis of the *industrial organization* focuses on the behavior of the enterprise and the implications it may have on the structure of the markets as well as on the production processes and public policies important for the organization of the production sectors.

Naturally referred statistics but our evaluation through direct confrontation with no small number of manufacturers, we can emphasize some features like motivation organization cluster of wine instead.

- Unnatural use of production capacities and quite different within companies.
- Low efficiency
- Lack of access to regional and export markets.
- Asymmetry of information.
- Poor influence on policy making etc.

Existence of positive premises is an argument to be in favor of a cluster organization but it does not fully justify the ways of his existence. What convinces us

that justifies its creation is the mutual benefit of its actors considered in a variety of forms that we have discussed above.

This reasoning gives us the opportunity to make a cluster of stakeholder groups and group profits from participating in the cluster. What would be more detailed individuals, entities, organizations, institutions as key actors and what are the potential benefits from participating in this cluster? To answer the question, the table below will help.

Table 1

Group actors and their benefits by participating in a cluster

No.	Group actors participating the cluster and their alloys	Potential Benefits of participation in the wine cluster
1	Agricultural producers	Benefits
	The winery, producers Refrigerant stabilizer Other collection point State agencies Farmer associations R & D institutions	Higher productivity Regionalization, production specialization. Lower cost production Access information Risk level decrease Management capacity improvement Unification of offers
2	Suppliers of inputs	Benefits
	Trading entities of equipment, machinery, packaging, chemicals. Entities and organizations engaged in agro-technology. Supply Cooperatives. NGOs and other research and development organizations.	Increased efficiency Innovation Affordable markets Access to information Improve technology Reduce transaction costs Improving the business environment
3	Processing companies	Benefits
	Wine production companies Liquid production companies Research institutions	Innovation Profit increase Lobbying in policy making Access to product marketing Reduction of production costs Improved value chain functionality
4	Financial institutions	Benefits
	Banks of the second level Insurance institutes Savings and credit agencies Stock market institutions	Increased market access Risk reduction from collateral dimensioning Diversification of loan portfolio Increased partnership in the financial markets
5	Marketing units	Benefits
	Specialized units in winesales Other units of retail sector Respective NGOs	Quantitative and qualitative product guarantee Participation in promotional policies Decrease of transactions cost High profit rate
6	R & D institutions	Benefits
	Universities Research institutes Government agencies Foreign actors	Access in information Opportunities in projects participation Better orientation towards development Access in the labor market

5. CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

As mentioned above, we can conclude that the benefits appear mainly:

- *Of economic character*; enabling enterprises to efficiently manage production and be represented by a sustainable profile such as that of the cluster in large markets. The cluster will enable an increase in the sustainability of the economic structure (referred to its members) by enabling normal activity for a variety forms and subjects in the market.
- *Of the political character* ; the cluster naturally creates a unification of the actors' profile and at the same time their voice through the strategies set up for its operation and continuance, creating opportunities for active participation and lobbying in policy making for the benefit of the participants' interests.
- *Of managerial character*; the unification of the profile mentioned above creates the opportunity to represent a chain of values in the markets through the derivation of an active and efficient logistics power that increases its competitiveness, access to other markets, and the attractiveness of existing markets and regions or countries involved in for potential investors and potential customers or other interested stakeholders.

Using the value chain access through the summer cluster allows restrictions in the current market that distinguished between elements in the chain, overcoming no matter where they appear. Ties between actors but also other sectors involved will be widened out of units providing necessary services (contracting, transport, treatment, advertising, quality testing, packaging, financing, powerful lobbying etc.) and transferred to final markets (regional market, national, export, wholesale and retail sales) and return back to raw materials manufacturers to ensure production and equipment necessary for adequate quality.

The creation and support of cluster practices in Albania should be not just an economic-theoretical concept, a regional example to contemplate, but a necessary and immediate venture for increasing co-operative opportunities, efficiency, unification, and profile upgrading across the country value chain, to be not only comparable but competitive in regional markets and wider.

References:

1. Christian Ketels, Harvard Business School, Boston MA, USA. Hagbarth Publications, 2004.
2. Collins & Fabozzi; 1991.
3. Cost Reduction and Control Best Practices, Institute Of Management and Administration (Ioma); 2006.
4. Fischer 1997; Goldberg 1985; Davis 1986.
5. Heinrich Hockman, Jurgen Wandel, Wladimir Shaikin “Integrated structures in the agro-food sector”; 2002.
6. Kingsley Bash & Stephen P. Davies. Vertical integration in Agribusiness Foreign Investment; 2000.
7. Mytelka and Farinelli; 2000.
8. Porter, M. Clusters and the new economics of competition; 1998
9. Short Selling Strategies, Risks and Rewards, Frank J. Fabozzi; 2004.
10. Winemakers Federation; 2017.
11. Winetitles; South Australian Bizfacts; 2017.
12. World Vitivinicultural Statistics; 2014.

Olena Suhina,

Cand. of Econ. Sci., Senior Sci. Researcher,
*Public Institution “Institute of Environmental Economics and Sustainable
 Development of the National Academy of Sciences of Ukraine”, Kyiv, Ukraine*

Oleg Ulyts’kyi,

Doctor of Geol. Sci., Assoc. Professor of the Chair of Geology,
*Director of the Educational-Scientific Institute of Environmental Security and
 Management, State Environmental Academy of Graduate Education and
 Management, Laureate of the State Prize of Ukraine in the field of science and
 technology, Kyiv, Ukraine*

Yuriy Razovski,

Doctor of Econ. Sci., Professor,
*Moscow Witte University,
 academician of the Russian Academy of natural Sciences (RANS), the head of the
 leading international scientific school “Superprofit management”,
 member of the Union of writers of Russia (Moscow), Moscow, Russia*

Serhii Plakhotnii

Cand. of Techn. Sci.,
*State Environmental Academy of Graduate Education and Management, Kyiv,
 Ukraine*

VECTORS OF MODIFICATION OF THE ECONOMIC MECHANISM OF THE SUBSOIL USE IN UKRAINE

Abstract. *The methodological approaches to improvement of economic mechanism of subsoil use is developed. It is determined that the priorities of optimization of the economic mechanism of subsoil use should be: cost evaluation of mineral resources; estimation, withdrawal and fair distribution of mining rent between the owner of the subsoil – the Ukrainian people and the subsoil user. The methodology for determining the amount of rent payments for the use of mineral resources for the extraction of minerals is developed.*

Key words: *economic mechanism, cost evaluation of mineral resources, mining rents, subsoil use.*

The need for rational use of subsoil encourages the development of a stimulating economic mechanism of subsoil use. Such a mechanism is based on a pay-per-view basis. However, if the licensing institute in Ukraine works (the subsoil users receive special permits for the use of mineral resources for the extraction of minerals), then the payment system (paid nature management system) is not sufficiently developed. In Ukraine, the modern economic mechanism of subsoil use at a high scientific level was developed only by Matiukha V.V. [1–5] and Andriievskyi I.D.

The **purpose** of the work is to develop effective methodological approaches to improving the economic mechanism of subsoil use and justification of strategic

priorities, realization of which will progress the efficiency of management of the national fund of mineral deposits during their mining.

The economic mechanism of subsoil use should include the following main components: economic (value) assessment of mineral resources and withdrawal of mining rent. In today's economic realities, interest in the valuation of the efficiency of the development of mineral deposits does not fade. Author Suhina O.M. developed methodological approaches to economic (cost) evaluation of mineral resources [6]. One of the methodological approaches of the author to adjusting the determination of the amount of remuneration in the norm of profitability (discount rate) for entrepreneurial risk in assessing the economic efficiency of investment projects in the mining industry is as follows: select the magnitude of the probability from the empirical table, which indicates the likelihood of a risk from 0 to 1.0, and multiply it by the amount of the rate on government securities (for example, the weighted average yield of bonds).

The most acceptable is the calculation of the discount rate by summing up, using scientific approaches to risk-taking, especially as mining is the most risky area of investment. The author Suhina O.M. suggests taking the discount rate (the rate of profitability of the investment project) to the rate of government securities bonds (domestic government bond bonds) (or treasury bills) as the safest. The author developed an indicative gradation of the amount of the entrepreneurial (including geological) risk in terms of the complexity of the geological structure of the mineral deposits [6]. It is necessary to adapt the algorithm of determining the discount rate to market conditions. According to Matiukha V.V., one of the important factors that should be taken into account when conducting an investment project assessment is inflationary risk.

In order to ensure equal financial-economic conditions for subsoil users who could take licenses for the extraction of mineral resources not only in the best, but also in the worst mining-geological conditions, and to pay differentiated rent payments, it is necessary to develop an economic mechanism for the withdrawal of mining rent. The basis of the appropriate methodology should be the inclusion of profits rather than prices, as is currently the case, when the rent for the use of mineral resources for the extraction of minerals, in essence, is not a rent, and does not take into account the mining-geological conditions.

The methodological approach of the author Suhina O.M. for determining the amount of rent payments for the use of mineral resources for the extraction of minerals involves the following algorithm 1) determining the amount of the profit of the mining enterprise for a fixed period of time; 2) determination of the amount of the specific profit of the mining enterprise (to the volume of the produced (and sold) products) for a fixed period of time; 3) determination of the amount of the rent payment for the use of mineral resources for the extraction of minerals, which the mining company must transfer to the budget for a fixed period of time as a compulsory state payment. The author's methodology [7] for determining the amount of rent payments for the use of mineral resources for the extraction of minerals takes

into account mining-geological and other conditions for their extraction. The methodical approach to determining the amount of rent payments for the extraction of minerals will allow economically to justify the amount of rent payments and ensure the differentiation of these payments due to the tight attachment to each specific mineral resource deposit. Differentiation of these payments will allow subsoil users to pay an economically justified payment amount. For the differentiation of rent for the use of depths, the author developed a classification of mining rent.

The introduction of such a methodology in practice will preserve the function of rent as an economic instrument for regulating mining relations in the extraction of minerals, and will satisfy the interests of subsoil users, the state and Ukrainian citizens, as it will contribute to the formation of institute of property of citizens on mineral resources and a fund of dividends of citizens, the formation of every inhabitant of Ukraine citizen-rentier.

In order not to lose the economic essence of mining rent, in the development of new methodological approaches to its evaluation, it is necessary to take into account the *time factor* (discount rate), *leasing* (especially for mining companies that develop open-source (quarry) deposits), *risk*, and in the first place it is connected with changes in the market conditions (including inflation) and mining-geological conditions for conducting mining (geological), as well as political. The absence of a time factor does not allow comparisons of time expenditures. The science is not necessary on a place. We need to look for new financial and economic indicators, parameters for the development of deposits.

After publication of the author's article [7] Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine, former Minister of Industry of Ukraine Mazur V.L. writing a letter to the author Suhina O.M. "The topic of your article and its contents deserve attention. I read an article with great interest, since I once touched on this topic and published an article [8]. The problem with mining rent is much wider. The main issue is the mechanism used in Ukraine to avoid paying the real price of rent for iron ore, non-ferrous metals, limestone, etc. If you are interested in this, then you are ready to share your thoughts and knowledge in this area. There are many nuances here. At one time, when I worked as the Minister of Industry of Ukraine and supervised the mining industry, I learned a lot about the unexpected".

According to the author Suhina O.M. and Matiukha VV, for the solution of the tasks it is necessary to set indicative prices (they should be established, based on the world market situation at the time of the establishment of such). This will exclude those who make profits on resale, but, as a rule, they are their parent companies – intermediaries who warm up on this hand. Mining companies sell their commodity mineral products to their company with minimal profitability. That is, the schemes have long been known; the question is: how to resist the legislative level? The mechanism is only one – the establishment of indicative prices. It is necessary to set indicative prices for the sale of its products, and the mining company should not sell its commodity products below the indicative prices.

Indicative prices must be reviewed at the government level monthly. It is impossible below these prices to set prices on the domestic market, so it is expedient to prohibit mining companies to set prices on the domestic market below the indicative prices. For example, if the world market has set the price of \$ 200/tonne of commodity mineral products, then you can not set \$ 190/tonne or lower in Ukraine.

Therefore, it is necessary, firstly: the Government of Ukraine should establish indicative prices for commodity products of mining enterprises in the domestic market (it is possible to declare them at the governmental level, and indicative – based on world-level), and secondly: to prohibit the sale of mineral raw materials below the indicative prices to anyone. This will, firstly, exclude intermediaries who profit from this; and secondly: avoid antidumping investigations against Ukrainian mining companies. And, accordingly, the implementation of such a mechanism will increase revenues from rent payments to the State Budget.

When exporting commodity mineral products, the state also returns them VAT (value added tax). Therefore, mining companies with front companies are very well profited. The super-users win a lot: firstly, if there is a difference between the world price for which they are sold for export and the low price (below the established indicative prices), at which the buyer bought mineral raw materials from the domestic mining company, and secondly, plus the return by the state VAT if you sell for export (your company receives).

As for the withdrawal of mining rent, this is a matter known to the relevant Department of the State Fiscal Service of Ukraine, but they can not do anything because of a very strong industrial lobby in the Parliament and the Government of Ukraine, which protects beneficiaries of ore mining and processing enterprises.

Conclusions. Thus, the priority vectors of the modernization of the economic mechanism of subsoil use in Ukraine are: improvement of the methodology of economic (cost) evaluation of mineral resources; withdrawal and fair distribution of mining rent, including: development of a methodology of an estimation of the mining rent adequate to economic realities and market conditions, development of an economic mechanism for the distribution of mining rent between the owner of the subsoil – the Ukrainian people and sub-users.

References:

1. Матюха В.В. Методологический подход к оценке экономической эффективности разработки месторождений на основе определения нормы дисконта. Горный журнал. 2016. № 1. С. 59–61. DOI: 10.17580/gzh.2016.01.12
2. Матюха В.В. Методологический подход по усовершенствованию экономической оценки стоимости минерально-сырьевых ресурсов. Горный журнал. 2013. № 3. С. 56–57.
3. Матюха В.В. Система платежей за пользование недрами в Украине: проблемы и предложения по реформированию. Горный журнал. 2014. № 7. С. 60–62.
4. Матюха В.В. Методологический подход к определению размера рентных платежей за использование недр в целях добычи полезных ископаемых. Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2017. № 5. С. 41–45.

5. Матюха В.В. Методологический подход к оценке экономической эффективности инвестиционного проекта разработки месторождения на основе определения нормы дисконта. Горный журнал Казахстана. 2012. № 6 (86). С. 50–52.
6. Сухіна О.М., Лобасов О.П., Жишко М.І. Розвиток методологічних підходів до економічної оцінки мінерально-сировинних ресурсів. Економіка України. 2013. № 2. С. 67–80.
7. Сухіна О.М. Методологічний підхід до визначення розміру диференціальної гірничої ренти. Економіка України. 2018. № 3. С. 89–103.
8. Мазур В.Л., Тимошенко М.В. Нереалізовані можливості наповнення бюджету України. Економіка України. 2012, № 11, С. 38–47.

Emirbekova D. R.

Daghestan State Technical University, Mahachkala, The Russian Federation

IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT RESOURCE POTENTIAL OF A CONSTRUCTION COMPANY

Эмирбекова Д.Р.

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,
г. Махачкала, Российская Федерация*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Abstract. *The measures on the resource potential management quality increase with the use of modern methods and principles are considered in the article. The research is aimed at increase and support of competitive level of the enterprise on the basis of optimizing management. While working out the resource potential management methodology it is considered as a multi-aspect system, providing interaction of the enterprise by means of the environment management strategies including market, ecological and social components.*

The main problems and development tendencies of building are revealed in the paper by the authors as well as the necessity of efficiency increase of the building enterprise resource potential use in the conditions of dynamically changing environment is stipulated. The efficiency increase of material and technical resources lies in the rise of the quality level and its involvement into production process.

Key words: *resource potential, resource potential management, resource output, resource potential competitiveness, resource and expense approach, optimizing management*

Аннотация. *В статье рассматриваются мероприятия по повышению качества управления ресурсным потенциалом с использованием современных методик и принципов. Целью исследования является повышение и поддержание уровня конкурентоспособности предприятия на основе оптимизирующего менеджмента. При разработке методики управления ресурсным потенциалом он рассматривается как многоаспектная система, обеспечивающая взаимодействие предприятия посредством стратегий управления со средой, включающей в себя рыночную, экологическую и социальную составляющие.*

Автором в работе были раскрыты основные проблемы и тенденции развития строительства и обоснована необходимость повышения эффективности использования ресурсного потенциала строительного предприятия в условиях динамично меняющейся

внешней среды.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, управление ресурсным потенциалом, ресурсоотдача, конкурентоспособность ресурсного потенциала, ресурсно-затратный подход, оптимизирующий менеджмент.

Эффективное управление ресурсным потенциалом предприятия обеспечивается только при наличии согласованных действий всех элементов кадрового потенциала. Под критерием эффективности функционирования управляющей подсистемы мы понимаем степень достижения поставленной цели. В этой связи при выборе показателей эффективности необходимо учитывать следующие требования:

- отражение в показателях в обобщенном виде качества трудовых ресурсов;
- возможность использования показателей на соответствующем уровне производственной системы;
- непротиворечивость между показателями различных уровней системы;
- простота и пригодность исчисления показателей для использования их на всех стадиях управления производством и социальным развитием;

Особенности строительного производства и специфика взаимодействия строительной отрасли с экономической системой в целом порождают сложности в управления строительным предприятием, связанные с необходимостью связывать воедино многоплановые и значительно отличающиеся друг от друга технологические и организационные процессы. Эффективность строительной деятельности, как и эффективность раскрытия и реализации ресурсного потенциала во многом зависят от оптимизации структуры затрат непосредственно на строительное производство (табл. 1).

Таблица 1

Структура затрат на производство строительных работ в Российской Федерации [5]

	2005	2012	2013	2014	2015	2016
Все затраты	100	100	100	100	100	100
в том числе по элементам:						
материальные затраты	57,4	56,3	57,4	55,2	55,5	58,3
затраты на оплату труда	21,1	20,2	19,1	18,8	18,5	20,0
единый социальный налог*	5,0	4,2	5,0	4,8	4,7	5,2
амортизация основных средств	2,4	2,9	2,6	2,8	2,7	3,1
прочие затраты	14,1	16,4	15,9	18,4	18,6	13,4

* С 2010 г. - страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС, ТФОМС

Необходимо проведение мероприятий по повышению качества управления ресурсным потенциалом с использованием современных методик и принципов:

- формирование направленности управленческих импульсов на изменение

состояния ресурсного потенциала в сторону повышения эффективности его использования;

- формирование систем управления, рассчитанных на учет факторов внешних воздействий;

- формирование методов управления потенциалом спроса, рыночного ресурса;

- внедрение в управленческую практику инновационных методов воздействия на деятельность предприятий и состояние ресурсного потенциала.

Со стороны руководства предприятий строительной отрасли Республики Дагестан необходима ориентация на изыскание и привлечение резервов, которые традиционно остаются в латентном состоянии, что существенно сдерживает рост отрасли, снижает конкурентную напряженность рынка, не стимулирует к поиску решений, позволяющих эффективно использовать возможности, заложенные в ресурсном потенциале отдельных предприятий и всей строительной отрасли.

В ресурсном потенциале, как динамической системе нас интересуют ресурсы, не до конца раскрытые, обладающие дополнительным внутренним потенциалом, реализация которого через организацию ресурсосбережения позволяет повысить эффективность деятельности и внести инновационные подходы в структуру и функционирование компании.

Актуальность внедрения инновационных подходов и технологий ресурсосбережения объясняется комплексом причин:

1. Понимание ограниченности ресурсов на уровне глобального мышления, диктующее формирование экономичных и рациональных подходов к использованию природных ресурсов.

2. Активное воздействие человека на экосистемы, и как следствие их значительные изменения, несущие опасность самому человечеству.

3. Антропогенная концепция цивилизации претерпела изменения, благодаря которым стремление к агрессивному прогрессу за счет окружения уступило месту необходимости устойчивого сбалансированного развития с сохранением среды обитания и организацией взаимосвязи с ней на равноправных началах. Рационализация и взаимодействие нашли отражение в понимании необходимости бережного отношения к естественным ресурсам и экосистемам. [4]

4. Перечисленные сдвиги привели к пересмотру экономических концепций и моделей развития, что требует от отечественной строительной отрасли соответствия этим параметрам - отставание станет причиной технологической изоляции, снижения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российского строительного рынка.

5. Российские показатели затрат сырья и ресурсов существенно превосходят показатели западных, что позволяет оценивать возможность раскрыть использовать резервы экономии в масштабах от 40 до 50 % от существующего уровня потребления.

6. Изучение зарубежного опыта показывает, что достижение эффекта ресурсосбережения и использование этого потенциала связано с необходимостью привлечения инвестиций и дополнительных капиталовложений в развитие инновационных технологий и методов эффективного и рационального использования ресурсов.

По результатам исследования с целью повышения эффективности управленческих решений, связанных с оптимизацией ограниченных ресурсов нами разработана модель управления ресурсным потенциалом строительного предприятия (рис. 1).

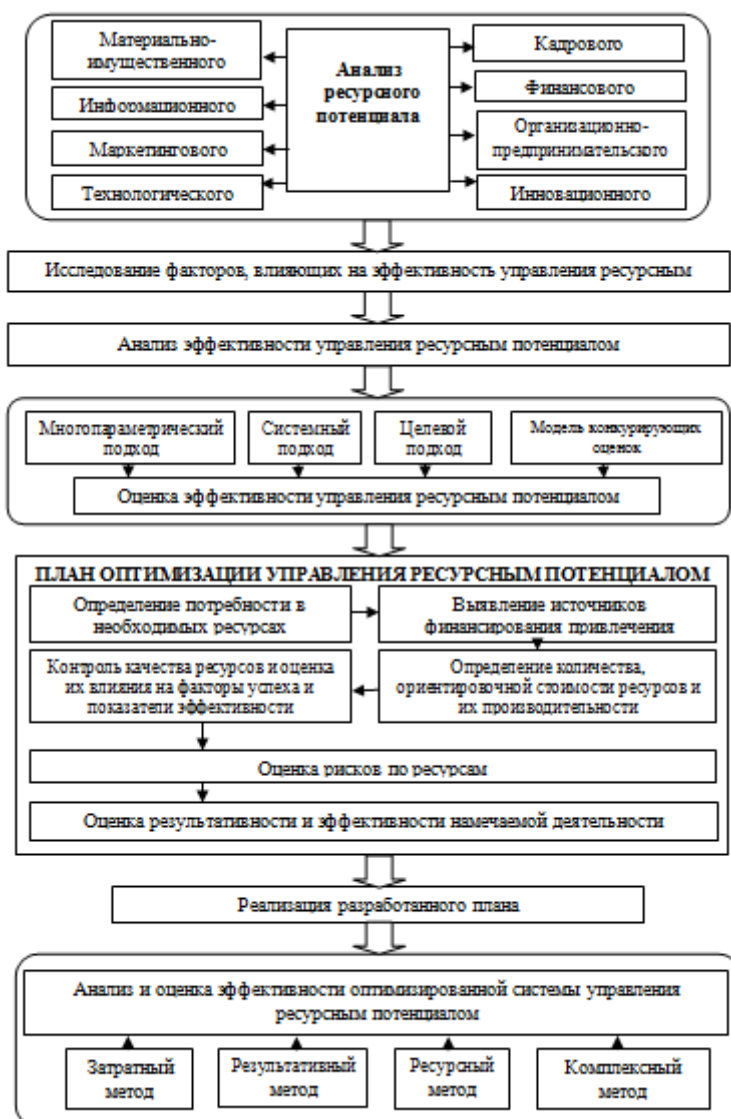


Рис. 1. Модель управления ресурсным потенциалом строительного предприятия

Процедуры, включаемые в процесс управления качеством:

- оценка перспективы преобразований ресурсного потенциала;
- выявление способов наиболее оптимального раскрытия и использования компонентов потенциала;
- создание представления об имеющемся уровне развития;

- создание представления о необходимом - желаемом уровне развития;
- разработка способов сокращения разрыва между этими уровнями;
- разработка и реализация конкретных методов воздействия на ресурсный потенциал для достижения желаемого уровня. [2]

Прохождение перечисленных этапов имеет признаки схожести со стратегическим планированием, которое учитывает не только сами ресурсы, но и степень их взаимодействия и взаимосвязи. Поскольку ресурсный потенциал включает в себя все нераскрытые и раскрытые возможности, то именно его можно считать главной основой стратегического развития - управленческие решения при планировании естественным образом оказываются компонентами ресурсного потенциала как управленческий и организационный ресурс.

В системе управления предприятием роль стратегического планирования невозможно переоценить - оно является основой целеполагания и формирования концепции достижения цели, учитывающей совокупность ресурсов в количественном и качественном выражении - их общий системный потенциал. [6]

С учетом перечисленных особенностей и этапов, стратегическое управление можно определить как разработку и реализацию системы, включающей правила и алгоритмы взаимодействия структуры предприятия при возникновении вызовов со стороны внешней среды для достижения намеченных целей развития. Ресурсная база предприятия должна быть организована таким образом, чтобы ресурсный потенциал соответствовал разработанной концепции развития

Следует отметить, что в процессе реализации стратегии развития возможны тактические корректировки, связанные с неучтенными при прогнозировании новыми вызовами извне при изменении среды.

Следует обратить внимание на состояние баланса ресурсов: сбалансированность компонентов ресурсного потенциала приводит к возникновению продуктивного синергетического эффекта роста потенциала. Отсутствие сбалансированности приводит к деструктивному синергетическому эффекту, который выражается в быстром и значительном снижении ресурсного потенциала. Поскольку задача управления состоит в достижении максимальной эффективности в реализации ресурсного потенциала, то задача достижения сбалансированного состояния обретает особую актуальность.

Повышение эффективности использования материально-технических ресурсов заложено в повышении их качественного уровня и степени вовлеченности в производственные процессы [4].

Необходимо проведение мероприятий по повышению качества управления ресурсным потенциалом с использованием современных методик и принципов:

- формирование направленности управленческих импульсов на изменение состояния ресурсного потенциала в сторону повышения эффективности его использования;

- формирование систем управления, рассчитанных на учет факторов внешних воздействий;
- формирование методов управления потенциалом спроса, рыночного ресурса;
- внедрение в управленческую практику инновационных методов воздействия на деятельность предприятий и состояние ресурсного потенциала.

Литература:

1. Бадриева, Л.Д. Современные тенденции и закономерности эффективного использования ресурсного потенциала / Л.Д. Бадриева // Российское предпринимательство. - 2011. - № 12.
2. Бобков, А.А. Стратегическое и тактическое управление ресурсами предприятия инвестиционно-строительного комплекса: монография / А.А. Бобков. – СПб: СПбГИЭУ, 2009. – 200 с.
3. Лукманова, Н.Г. Методический подход к оценке эффективности системы управления качеством в строительстве / Н.Г. Лукманова // Экономика строительства. – 2001. – № 4.
4. Мухаррамова Э.Р. Формирование ресурсного потенциала строительного предприятия / Э.Р. Мухаррамова // Российское предпринимательство. — 2013. — № 14 (236). — с. 45-52.
5. Росстат. Российский статистический ежегодник. Официальное издание [Электронный ресурс] // информационно-издательский центр «Статистика России». – Режим доступа: www.infostat.ru.
6. Эсетова, А.М. Организационно-экономический механизм формирования конкурентной стратегии строительного предприятия / А.М. Эсетова, Л.Т. Эскерханова. - Махачкала: Формат, 2006. – 113 с.

Esetova A. M.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Meilanov I.M.,

aspirant

Daghestan State Technical University, Makhachkala, The Russian Federation

PRACTICE OF APPLICATION OF FORMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIPS IN REALIZATION OF INVESTMENT PROJECTS IN INDUSTRIAL CONSTRUCTION

Эсетова А.М.,

д.э.н., профессор

Мейланов И.М.,

соискатель

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,
г. Махачкала, Российская Федерация*

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Abstract. *It is proposed to improve the methods of managing investment projects using the form of public-private partnership. It is substantiated that public-private partnership is most attractive both for the state and for business, since it can solve the problems of construction of industrial facilities in the country, attract large financial resources for effective implementation of investment projects, become the main form of denationalization of the investment complex.*

Key words: *investments, industrial construction, public-private partnership.*

Предлагается совершенствовать методы управления инвестиционными проектами, используя форму государственно-частного партнерства. Обосновано, что государственно-частное партнерство наиболее привлекательно как для государства, так и для бизнеса, поскольку способно решить проблемы строительства промышленных объектов в стране, привлечь крупные финансовые ресурсы для эффективной реализации инвестиционных проектов, стать основной формой разгосударствления инвестиционного комплекса.

Ключевые слова: *инвестиции, промышленное строительство, государственно-частное партнерство.*

Государственно-частное партнерство представляет форму объединения государственного и частного капитала с целью организации совместного управления, обеспечивающего решение задач социально-экономической политики, повышения эффективности размещения и функционирования капитала, разделение рисков и выгод [1].

Государственно-частное партнерство предполагает специфические схемы проектного финансирования, что позволяет обеспечить при реализации инвестиционных проектов в промышленном строительстве ряд преимуществ финансового характера по сравнению с бюджетным финансированием.

Привлечение к реализации инвестиционных проектов в промышленном строительстве средств частного бизнеса через механизм государственно-частного партнерства позволяет получить ряд преимуществ, которые имеет частная компания, тем самым решая проблему дефицитности государственного финансирования по сравнению с частным, а также сократить долю бюджетного финансирования за счет привлечения частного капитала.

Использование механизма ГЧП может являться действенным средством модернизации инфраструктуры отечественной экономики, особенно в таких сферах, как ЖКХ, утилизация бытовых отходов, где эффективность работы специализированного частного инвестора значительно выше.

Как показала практика, частный партнер берет на себя основную долю строительных и операционных рисков. Государство же обеспечивает правомочия собственности, предоставляет всевозможные льготы и гарантии, а также финансовые ресурсы. При ГЧП положительным являются очевидные возможности государства развивать свои основные функции – контроль, регулирование, стимулирование.

В качестве основных факторов, влияющих на успешную реализацию ГЧП в промышленном строительстве, можно выделить [2]:

1. Политическая поддержка. Политическая поддержка важна, во-первых, из-за сложности инвестиционных проектов, реализуемых в промышленном

строительстве, а во-вторых, вследствие необходимости активного взаимодействия с институциональными структурами, осуществляющими государственную поддержку и страхование.

2. Институциональная и нормативно-правовая база. Практика показывает, что важным условием масштабного применения механизма ГЧП является нормативно-законодательная база, регулирующая взаимодействие всех заинтересованных лиц. С этой целью необходимо создание координирующего органа, который будет способствовать взаимодействию партнеров, осуществлять мониторинг, создавая информационную базу для анализа, и обобщать опыт, полученный в процессе реализации инвестиционных проектов.

В случае реализации проекта с помощью механизма ГЧП, издержки на проектирование и создание объекта инфраструктуры, включая внеплановые, как правило, берет на себя частный партнер. Кроме того, на него ложатся внеплановые расходы во время эксплуатации объекта.

Правительство может избежать необходимости крупных заимствований, распределив часть инвестиционных затрат по всему сроку инвестиционного проекта в виде платежей частному партнеру. Это особенно актуально, когда имеются достаточно жесткие бюджетные ограничения. Значительная часть затрат окупается денежными потоками, которые генерируются инвестиционным проектом, кроме того увеличивается налоговая база как за счет самого проекта, так и за счет роста деловой активности подрядчиков, заказчиков, инвесторов.

Поэтому перед принятием решения о реализации инвестиционного проекта в промышленном строительстве с помощью механизма государственно-частного партнерства необходимо провести глубокий финансово-экономический анализ, который позволит ответить на вопрос, целесообразно ли использовать этот механизм, с точки зрения бюджетной эффективности, или целесообразнее прибегнуть к государственному финансированию. Однако в сложившейся экономической ситуации, для которой характерен дефицит бюджетных средств на всех уровнях власти, привлечение частного капитала является одной из наиболее реальных схем финансирования инфраструктурных проектов.

Каждый участник инвестиционного проекта вносит свой вклад в развитие общего проекта. К примеру, бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, гибкость, быструю адаптацию и оперативность в принятии решений, проявляет эффективное управление, новаторские способности. При этом внедряются так называемые «ноу-хау» в технологиях и способах управления при реализации проектов, и налаживаются связи с поставщиками и подрядчиками.

Система партнерских отношений между государством и частным сектором является одним из основополагающих элементов теории смешанной экономики и проявляется в различных формах: государственной контрактной системе, совместных государственно-частных предприятиях, аренде

государственного имущества, концессиях. В мировой практике наибольший интерес к ним проявлен за последние 10-12 лет в отношении строительства крупных промышленных и инфраструктурных объектов (электростанции, промышленные и торговые предприятия, железные и автомобильные дороги, трубопроводы и др.).

Оценка эффективности организационно-экономического механизма ГЧП в строительстве может проводиться в следующей последовательности (рис.1.) [2].

На первом этапе необходимо рассчитать эффективность ГЧП в целом. Сюда входит оценка значимости проекта, то есть масштабность, глобальность и т.д. Оценку целесообразно производить экспертам. При неудовлетворительной оценке ГЧП-проекты не рекомендуются к реализации. Если же общественная значимость оказывается достаточной, то оценивается бюджетная эффективность. При недостаточной предпринимательской эффективности необходимо рассмотреть возможность применения других форм государственно-частного партнерства, которые позволили бы повысить предпринимательскую эффективность до приемлемого уровня. Второй этап оценки осуществляется после разработки схемы инвестирования. Организованное взаимодействие государственного сектора и предпринимательских структур, является одним из основных способов обеспечения роста инвестиционного потенциала строительной отрасли.

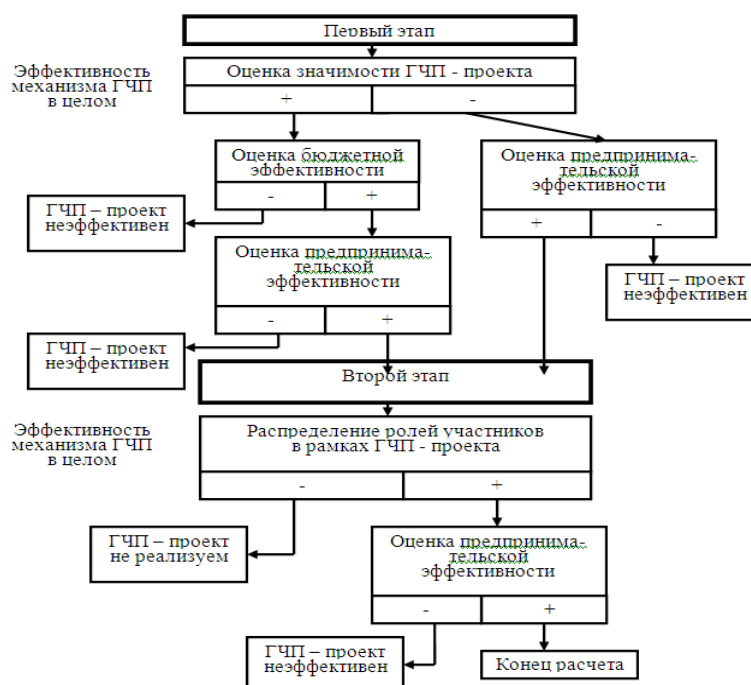


Рис. 1. Алгоритм оценки эффективности государственно-частного партнерства

На этом этапе определяется состав участников ГЧП, распределяются функции управления.

Для обеспечения работоспособности механизма ГЧП в управлении развитием строительства необходимо выполнение следующих условий [3]:

1. Все партнеры согласны вносить вклад в достижение общих целей и решение общих задач, несмотря на различие целей и задач.

2. Партнеры заинтересованы совместно нести риски и содействовать процессу принятия оптимальных решений. Лишь в этом случае существование партнерства не является формальностью. Партнеры вовлекаются на основе их заинтересованности в долгосрочных взаимоотношениях, уровня знаний и опыта.

3. Источники финансирования определены на долгосрочную перспективу. В случае одновременного привлечения государственных и частных источников финансирования должны быть организованы соответствующие структуры, способные управлять бюджетом проекта.

4. Осуществляется эффективное управление с целью контроля за отклонениями от бюджета проекта.

Литература:

1. Мейланов И.М., Эсетова А.М. Развитие форм государственной поддержки проектов промышленного строительства Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. – 2016. - № 3- Т. 42. – С. 223-233.
2. Джалилова С.Ф., Эсетова А.М. Международный опыт и отечественная практика управления инвестиционными проектами в строительстве// Северная Каролина: Лулу Пресс, 2015. – 187 с.
3. Приказ Минэкономразвития России от 14.12.2013 № 741 «Об утверждении методических указаний по подготовке стратегического и комплексного обоснований инвестиционного проекта, а также по оценке инвестиционных проектов, претендующих на финансирование за счет средств Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании, на возвратной основе» [Электронный ресурс] - URL:<http://base.consultant.ru/>

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Shebanina Olena,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Ryabenko Galina,

Ph.D., Associate Professor

Bondarenko Mykola,

master

Shatova Olena

master

Mykolayiv National Agrarian University (Ukraine, Mykolayiv)

ANTICRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE AGRARIAN SPHERE OF MYKOLAIV REGION

Шебаніна О. В.,

д-р. екон. наук, проф.

Рябенко Г. М.,

канд. екон. наук, доцент

Бондаренко М. О.,

магістрант

Шатова О.А.

магістрант

Миколаївський національний аграрний університет

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

***Abstract.** The article analyzes the theoretical principles of crisis management in agricultural enterprises and proposes practical recommendations for improving the organization of crisis management in enterprises.*

***Key words:** crisis management, crisis condition, financial results, agricultural enterprises, resources, effectiveness of the event*

***Анотація.** У статті досліджено теоретичні засади антикризового управління у сільськогосподарських підприємствах та запропоновано практичні рекомендації щодо удосконалення організації антикризового управління у підприємствах.*

***Ключові слова:** антикризове управління, кризовий стан, фінансові результати, сільськогосподарські підприємства, ресурси, ефективність, заходи.*

Постановка проблеми. Ускладнення умов господарювання під впливом дестабілізуючих факторів невизначеності зовнішнього середовища та загострення конкуренції на ринку спричиняють виникнення у функціонуванні суб'єктів господарювання кризових явищ різного характеру. Зовнішні впливи посилюються внаслідок недосконалості та недостатньої гнучкості менеджменту підприємств, погіршення відтворювальних процесів, недоліків в організації

виробництва та мотивації праці, що спричинює виникнення кризових явищ та ситуацій на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та прикладних засад антикризового управління підприємств присвячено праці вітчизняних учених: В. Амбросова, Р. Біловол, В. Гросул, М. Дем'яненка, І. Єпіфанової, Г. Іванова Л. Лігоненко, П. Макаренка, В. Ніценка, О. Остапенко, М. Павловського, О. Терещенка та ін.

Мета статті. Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму антикризового управління у сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області.

Виклад основного матеріалу. Криза у діяльності підприємства не виникає раптово, маючи як свої причини, так і зовнішні прояви. Типовими ознаками кризових явищ у сільськогосподарських підприємствах є: недостатність фінансових ресурсів та нераціональність управлінських рішень щодо їх використання й оптимізації.

Основні ознаки кризових явищ у сільськогосподарських підприємствах мають свій прояв у різних сферах їх діяльності. Так, у сфері техніко-економічних відносин кризові явища можуть бути зумовлені зниженням рівня концентрації сільськогосподарського виробництва, значним послабленням внутрігосподарської спеціалізації.

Одним із основних факторів, який впливає на кризовий стан сільськогосподарського підприємства є низький технологічний рівень виробництва. Сучасний стан технічного забезпечення виробників сільськогосподарської продукції наблизився до критичної межі. Близько 80 % технічних засобів, що залишилися в господарствах, відпрацювали свій нормативний ресурс. Через зношеність та технічну несправність до 25 % їх зовсім не використовуються. Зменшення кількості техніки та зниження рівня її технічної готовності призвело до підвищення навантаження у 1,5-2 рази, що значно затягує строки виконання робіт, порушує вимоги агротехніки та збільшує втрати врожаю [2].

У сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області до основних ознак кризи відносяться: низька врожайність, зниження продуктивності праці, низька фондозабезпеченість, нераціональна структура землекористування, зниження ефективності використання залучених, власних та запозичених фінансових ресурсів, підвищення цін на мінеральні добрива, пестициди, інсектициди у результаті чого знижується їх внесення.

До проявів кризи за економічною складовою у сільськогосподарських підприємствах, відносяться: недостатність власного капіталу; погіршення фінансового стану; загострення проблем збуту продукції; зниження якісних показників господарювання; зростання боргових зобов'язань; некомпетентність менеджменту підприємства щодо своєчасного розпізнавання ознак кризи та їх усунення; неплатоспроможність упродовж деякого терміну.

Як зазначає В.М. Маховка, кризова ситуація може призвести до таких негативних наслідків [4]: неритмічності виробництва; підвищення собівартості продукції та різкого зниження продуктивності праці; постійного зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції; втрати клієнтів та покупців готової продукції, зменшення кількості замовлень та контрактів із продажу продукції; втрати працівниками робочих місць та загострення у результаті соціальної напруженості у суспільстві.

Антикризове управління являє собою системне та постійне здійснення заходів щодо: аналізу та оцінки потенційних криз; розроблення планів дій щодо запобігання або подолання цих кризових явищ; підготовки персоналу до виконання антикризових планів; моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища на предмет виявлення ознак криз; у разі необхідності впровадження та ефективного здійснення планів антикризових заходів; нейтралізації наслідків криз [3].

Основним завданням антикризового управління є відстеження та своєчасне виявлення усіх економічних явищ та станів сільськогосподарського підприємства, які можуть стають причиною негативних економічних процесів.

В основі формування системи антикризового управління сільськогосподарським підприємством є не лише заходи щодо подолання та виходу з кризи, але й заходи, метою яких є попередження виникнення кризових ситуацій на підприємстві. Ефективність формування системи антикризового управління сільськогосподарського підприємства залежить від чіткого визначення суб'єкта, об'єкта антикризового управління, мети та основних завдань системи, її основних принципів, функцій та процесу управління у період кризи, виокремлення методологічної основи попередження та подолання кризових явищ, а також основних критеріїв оцінки ефективності антикризових дій [1].

Механізм антикризового управління приводиться у дію шляхом регулювання тривалості виробничого, операційного та фінансового циклів для підвищення ефективності управління оборотними активами, скорочення тривалості фінансового циклу. Реалізація складових механізму антикризового управління забезпечується за допомогою наявних або залучених ресурсів (матеріальних, фінансових, кадрових тощо), виробничої диверсифікації, реінжинірингу тощо.

Особливість антикризового управління проявляється в об'єднанні у систему діагностики, попередження, подолання кризи, стратегії реструктуризації та застосування нестандартних методів в управлінні сільськогосподарським підприємством.

Діагностика одночасно виступає, як оцінка стану поточного фінансового стану, базою прогнозування фінансового стану підприємства. Вона дозволяє виявляти причинно-наслідкові зв'язки у дисфункціях менеджменту, у результаті чого спрогнозувати модель функціонування та розвитку сільськогосподарського підприємства, враховуючи при цьому попередження

його банкрутства. Оскільки діагностика є інтегруючою складовою антикризового менеджменту сільськогосподарського підприємства, то вона здійснюється залежно від мети та об'єкта діагностики, відповідно до визначених завдань та з використанням специфічних методів діагностування.

Висновки. Антикризове управління сільськогосподарського підприємства - не тільки управління, орієнтоване на виведення підприємства зі стану кризи, а й управління, яке має заздалегідь спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства згідно з виробленою стратегічною програмою підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення. Механізм антикризового управління забезпечує реалізацію цілей та завдань сільськогосподарського підприємства. як системи, через узгодження його інтересів із середовищем функціонування та враховує ступінь потреби, наявні можливості та мету антикризових заходів.

Література:

1. Горбаль Н. І. Антикризовий маркетинг як складова антикризового управління підприємства / Н. І. Горбаль, М. В. Колодій // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2014. – № 790. – С. 3–7.
2. Данкевич Н.М. Стан використання сільськогосподарської техніки в умовах міжгалузевої інтеграції / Н.М. Данкевич // Інноваційна економіка. –2013. - № 2[40]. – С.231 – 234.
3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством в умовах економіки знань та інтелектуалізації менеджменту / Л. О. Лігоненко // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 161–170.
4. Маховка В. М. Методологія формування системи антикризового управління підприємством / В. М. Маховка // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 102–105.

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Karlin Nicholai,

Professor, Doctor of Economic Sciences

Head of Department of finances, bank business and insurance

Lesia Ukrainka Eastern European national university (Ukraine, Lutsk)

Borysiuk Olena,

Ph.D., Candidate of economics,

The Associate Professor of the Department of finances, bank business and insurance

Lesia Ukrainka Eastern European national university (Ukraine, Lutsk)

Stashchuk Olena,

Ph.D., Candidate of economics,

The Associate Professor of the Department of finances and credit

Lesia Ukrainka Eastern European national university (Ukraine, Lutsk)

Datsyuk-Tomchuk Maria,

Ph.D., Candidate of economics,

The Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Lutsk

Institute of Human Development of the University of "Ukraine" (Ukraine, Lutsk)

Lipovska-Makovetska Natalia

Ph.D., Candidate of economics,

The Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Lutsk

Institute of Human Development of the University of "Ukraine" (Ukraine, Lutsk)

CLIMATE FINANCES: REGIONAL AND LOCAL ASPECTS OF USE

Abstract. *The global warming that we are facing now induces international organizations to look for new ways how to overcome it, particularly through the use of financial levers and instruments. The framework development of climate finances for regional and local levels will allow using country and regions finances more efficiently for fight against climate warming that is the main function of climate finances in the current environment.*

Key words: *climate finances, structure of climate finances, challenges of climate finances functioning at regional and local levels, the Kyoto protocol, the Paris Agreement, European Union, special economic zones, Ukraine.*

INTRODUCTION

In the modern context of progressing climate warming on the planet pointed by top-level scientists, climate finances are becoming a vital component of ecological economy and they should involve financial instruments of ecological plan. First of all, it refers to financial levers of influence for environment conservation integrally as well as financial instruments for climate warming control on the planet, financial incentives and fines for statutory level compliance for use of natural resources, water resources, land use, recycling of waste etc. It is important to summarize all these financial instruments and levers and on their basis to work out the system of climate finances that would comprise all levels of climate management stipulated in the Kyoto protocol and its follow-up amendments as well as in the Paris Agreement.

Moreover, the structure of climate finances should cover not only geopolitical and state levels, but regional and local levels as well.

The Kyoto protocol that entered into force on February 16, 2005, put the Clean Development Mechanism (CDM) into operation. Its main points include the following activities: a developed country invests in a project to reduce greenhouse gas emissions in a developing country and assumes the total volume of emission reduction in the course of this project implementation. According to the UN statistics 7.8 thousand projects have been implemented via CDM in 107 countries and they resulted in global reduction of emissions by 1.5 billion tons of carbon dioxide equivalent. At the same time almost 75 % all these projects are accounted for 4 countries: Brazil, China, India and Mexico [1]. In addition to that, we should take into consideration the fact that China is the largest emitter of greenhouse gases in the world [2, p.44].

At the same time the following fact triggers concern that many developed countries (particularly EU-members) are not able to fulfill the conditions of either the Kyoto protocol or the Paris Agreement in the stipulated deadlines. For example, Poland has to close almost all coal mines to fulfill its conditions, but it generates opposition of labor unions and the population. The similar situation is characteristic for most localities of Donbas and Kryvbas, Ukraine. Attraction of climate investments in the abovementioned regions from international financial organizations and more effective use of the already granted ones could be the proper way out. But this demands to develop real business plans of attracting foreign climate investment in order not to make delays in their implementation as it happened to so-called Japanese Kyoto credit, the part of which had to be reimbursed.

In general, the analysis of foreign and Ukrainian references to the abovementioned range of problems allows giving a definition of climate finances. It is a set of financial relations between particular countries of the world as well as inside these countries concerning use of financial funds, levers, instruments, standards and regulations that promote and contribute to conservation and improvement of climate conditions and are aiming at proper management of factors of production and sustainable development on a scale of the whole world and groups of countries as well as at the level of a separate country, its region, a specific territorial community [3, p. 73]. The objectives of climate finances are a set of financial levers, instruments, standards and regulations that are facilitative of conservation and improvement of climatic conditions with the aim of proper management of factors of production and supporting sustainable development in the world and in a separate country. The structural elements of climate finances are fixed in general terms in the Kyoto protocol, in the Paris Climate Agreement, in the documents of EU, other regional organizations, in the documents of certain countries directed at fight against climate warming. The first and foremost points at issue are development of renewable power, energy saving, the maximum level of waste processing, forest conservation, introduction of electric transport etc. and use of proper financial instruments for it. Correspondingly parties to climate relations are

international organizations (the United Nations, EU etc.), particular states acting through their governments and parliaments, regions of a country, territorial communities, households.

The initiative by the Sweden government is very important for implementation in Ukraine. It involves the government grant-in-aids for households that compensate 60 % cost of household power generation systems, first of all, for heat production. This program will function till December 31, 2019; its maximum amount is up to 50 thousand Swedish krona (5600 US dollars). The aid grant is applicable to batteries, wiring, systems, control, and smart concentrator of power, construction and installation for houses with solar systems on the roofs. In principle, with the help of this and other initiatives Sweden intends to abandon burning of fossil fuels for electric-power and heat production till 2040. The above said Swedish program is similar to the analogous example in Germany where 19 thousand domestic power storage systems were installed [4, p.11].

Use of so-called “warm credits” can become a benefit for climate activities at a local level. The Ukrainian state banks give credits to borrowers through State Agency of Energy Efficiency and Saving. The payment of interest and the principal of the loan will be effected after the project completion within the credit term (5 or 10 years). The average rate for a “warm credit” amounts to 25 %, and the local compensation for a borrower is from 10 to 15 % from the total cost of credit servicing. The compensation for borrowers-individuals to buy gas/electricity-free boilers in the private section equals to: the sum for borrowers that do not get subsidized utilities is 20 %, for borrowers that get subsidized utilities is 35 %. The compensation for condominium associations (or another type of dwellers’ association) to take other energy efficient measures may come from 40 to 70 %, depending upon availability of utilities subsidies recipients living in a block of flats.

In recent years the new objective of climate finances is climate innovations, first of all, directed at production boosting of renewable energy sources, above all, using solar, wind, water, biomass energy etc. As a consequence more and more companies (particularly in PR China) have started to make equipment for power generation from renewable sources. Thus, in the depressed regions of Ukraine where special economic zones could be created it is necessary to encourage establishment and functioning of such companies, especially to use tax incentives. It would help reach climatic indicators for our country set for the year of 2050. In particular, in Ukraine the share of wind power plants in the structure of electrical power generation should reach 45 % in 2050, solar power plants – 36 % [5, p.2].

The state has not paid due attention to steps and measures to encourage business to use renewable energy and introduce appropriate technologies in Ukraine on the whole as well as at local levels so far. The expert analysis of priorities in the budget policy of Ukraine showed the government disregard of solving environmental problems (they were only mentioned in the budget resolution in 2013), insufficient attention has also been given to state support for implementation of environmentally

friendly technologies. All the abovementioned facts do not help conservation and multiplication of natural resources and capital of Ukraine.

Conclusions. For climate conservation not only at the country level but also at regional and local levels it is important to give an impetus to and use financial incentives for development of power-generating cooperatives that are becoming widely used in the developed countries, their establishment is also of great importance for Ukraine both at the country and regional and local levels, but on a first-priority basis they are essential for rural zones. What is more, regional authorities and municipal governments should be liable for conformity of use of available renewable power sources with international standards of environmental quality, particularly with the EU standards.

The significant challenge is supervision over the efficiency of functioning mechanisms of climate finances that are often used insufficiently at local levels in many countries where the civil society is still being formed as well as in Ukraine. Thus, it is crucial to expand and apply e-declaration mechanisms to incomes of all Ukrainian civil servants, equal-status employees and members of their families.

References:

1. Gerasymchuk Z. V. Y. O. Molchak Y.O., Khvesyk M. A. Ecological and economical bases of water consumption in Ukraine: school-book. Lutsk: Nadstyrya, 200. [in Ukrainian].
2. Karlin M. I. (2009). Finances of foreign countries: school-book. Kyiv: Condor, 368. [in Ukrainian].
3. Karlin M.I., Borysiuk O.V., Stashchuk O.V. (2017). Positive and negative stimulus in the system of climatic finances. Challenges and opportunities of scientific thought development: Collection of scientific articles. 2017, pp.73-82. [in English].
4. Knjazhanskyj V. I. (2016). Pro skasuvannja moratoriju na eksport ukrajinsjkogho lisu / Denj. 2016, pp.11. [in Ukrainian].
5. Samajeva Ju. (2017). Uzjaty ta ne zrobyty. Dzerkalo tyzhnja. 2017, pp.1-6. [in Ukrainian].

Gryzunova N.V.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Bondarenko T.G.

Ph. D., associate Professor

Plekhanov Russian University of Economics, Russia

THE IMPACT OF MONETARY POLICY ON CREDIT AND TAX STRUCTURE OF THE PORTFOLIO COMPANIES

Грызунова Н.В.,

д.э.н., профессор

Бондарено Т.Г.

к.э.н., доцент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (РЭУ)

ВЛИЯНИЕ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА СТРУКТУРУ НАЛОГОВОГО И КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КАМПАНИИ

Abstract. *The article is devoted to the study of the influence of monetary policy on the structure of the tax and credit portfolio of the company. For objective reasons, the banking system cannot become the main driver of economic development, but it can create conditions for this by maintaining price, social and financial stability, ensuring the stability and development of the financial sector. Tax benefits have recently been considered as public investment. Therefore, we can see the expansion of the portfolio approach.*

Key words: *tax portfolio, credit portfolio, monetary policy.*

Аннотация. *Статья посвящена изучению процесса влияния монетарной политики на структуру налогового и кредитного портфеля компании. Банковская система по объективным причинам не может стать основным драйвером экономического развития, но, может создать для этого условия, поддерживая ценовую, социальную и финансовую стабильность, обеспечивая устойчивость и развитие финансового сектора. Налоговые льготы в последнее время рассматриваются как государственные инвестиции. Поэтому можно наблюдать расширение портфельного подхода.*

Ключевые слова: *налоговый портфель, кредитный портфель, монетарная политика.*

Банковская система по объективным причинам не может стать основным драйвером экономического развития, но, может создать условия для диффузии инновации, поддержки ценовой, социальной и финансовой стабильности, обеспечивая устойчивость и развитие финансового сектора и платежной системы. Это требует совершенствование методологий стратегического управления и развитие технологий налогового менеджмент. Одним из наиболее популярных на сегодняшний день инструментов, позволяющий увязать стратегические цели монетарной политики с мезоуровнем, с оперативной деятельностью группы предприятий, кластеров, является сбалансированные кредитный и налоговый портфели. Портфельный подход позволяет «настроить» набор разнокачественных критериев оценки деятельности организации. Правильный подбор финансовых инструментов, на основе которых формируется и оценивается портфель, позволяет достичь минимальную налоговую нагрузку при максимальной рентабельности. Это необходимо для роста инвестиционной привлекательности кластера или региона. В этой связи актуальной становится задача отбора активов, а также определение методов оценки результатов хозяйственной и инвестиционной деятельности групп компаний.

Для определения стратегии поведения компании необходимо оценить ее позиции по следующим направлениям: уровень взаимного владения капиталами; степень дифференциации продукции; территория сбыта продукции; потенциальная доля рынка; потребительский сегмент; адекватная концепция маркетинга; ценовая политика и стратегия; приемлемый тип функциональной стратегии; масштабы кооперации. Кроме того, необходимость адаптации к внешним условиям подталкивает кластеры или группы компаний к долгосрочному планированию и участию в государственных инициативах, в том числе в формировании монетарной политики. Целесообразно учесть цели и задачи монетарной политики и ее согласованность с налоговой системой.

Методы налогового планирования зависят от целей инвестирования,

причём в качестве инвестиций, воспринимаются, прежде всего, налоги. Соответственно, приступая к налоговому планированию, целесообразно в первую очередь, вслед за Дж.М. Кейнсом изучить финансовую, организационную, производственную возможности превращения налогов в источник инвестиций. Под инвестиционно – налоговым портфелем понимается набор реальных или финансовых ресурсов, или инвестиционных проектов, обладающих, или создающих различную налоговую нагрузку на ресурсы предприятий. Проблема определения оптимальных, с точки зрения тяжести налогообложения, источников финансирования предприятий отрасли находится в прямой зависимости от их экономического статуса. Например, для химической отрасли актуальны следующие задачи в ракурсе налогообложения: охрана окружающей среды, поддержание и развитие инфраструктуры химической отрасли, стимулирование отечественных производителей химической продукции, стимулирование обновления парка оборудования. Для химических предприятий возможности регулирования ограничиваются налогом на прибыль, НДС, экологическими платежами и выбранной стратегией распределения постоянных издержек (налогов). Причём эти налоги выполняют в существующих условиях лишь фискальную функцию, направленную на поддержание и развитие городской инфраструктуры без привязки к конкретным целевым показателям химической индустрии. [4,5].

Важную роль играет и распределение косвенных издержек, обладающих сильным эффектом экспансии и сбалансированности по целям. Аллокация расходов — одна из ключевых задач финансового департамента любой компании, критерий надёжности и зрелости финансовой системы организации. Финансовая структура многих компаний предполагает взаимное владение фондами, перераспределение между партнерами наборов бизнесов, что обеспечивает налоговую экономию. Особенно это актуально для крупных, компаний, имеющих разветвлённую структуру по различным регионам. В таких организациях при перераспределении ресурсов учитывают налоговые ограничения по прямому или косвенному участию (критерий 25 %). Банковская и налоговая система всегда оценивает схемы «перекрестной» или «кольцевой» взаимозависимости. [4]. Если схемы определены, то рассчитать взаимное владение не составит труда. Можно использовать геометрическую прогрессию или матричный метод. В последнем случае долю участия одной организации в другой можно рассчитать по формуле:

$$N = (E - A)^{-1}, \quad (1)$$

где N – матрица-результат, в которой отражена фактическая доля участия организации в других организациях (обратная матрица);

A – матрица, в которой отражена прямая доля участия организации в других организациях;

E – единичная матрица.

В таблице 1 приведены доли прямого участия организаций в других

организациях.

Таблица 1

Прямое участие организаций, в долях единицы

Организации	A	B	C	D	E	F
A	-	0,35	-	-	-	-
B	-	-	0,4	-	-	-
C	0,5	-	-	-	-	-
D	-	0,65	-	-	-	-
E	0,5	-	-	-	-	-
F	-	-	0,7	-	0,3	-

Исходя из таблицы, составим схему, в которой будет отражена доля прямого участия организации в других организациях.

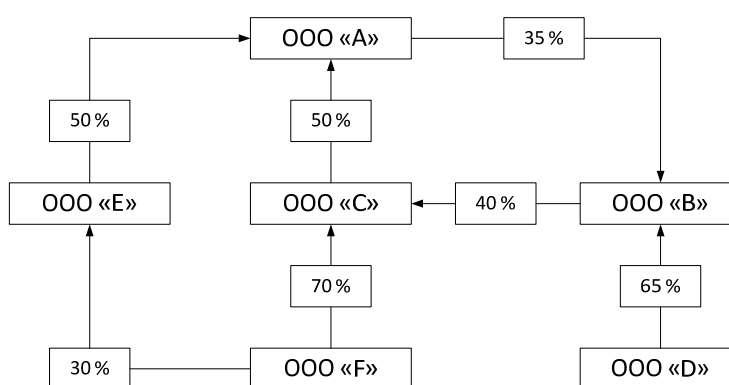


Рис. 1. Схема «кольцевое» владение

Далее определим фактическую долю участия одной организации в других организациях. Рассчитаем фактическую долю участия организаций в других организациях (расчет обратной матрицы производился с помощью программы Matlab):

$$N = \begin{pmatrix} 1.08 & 0.38 & 0.15 & 0 & 0 & 0 \\ 0.22 & 1.08 & 0.43 & 0 & 0 & 0 \\ 0.54 & 0.19 & 1.08 & 0 & 0 & 0 \\ 0.14 & 0.70 & 0.28 & 1 & 0 & 0 \\ 0.54 & 0.19 & 0.08 & 0 & 1 & 0 \\ 0.54 & 0.19 & 0.78 & 0 & 0.30 & 1 \end{pmatrix} \quad (2)$$

То есть фактически компания «А» участвует в «В» на 38 %, а компания «F» в ООО «А» на 54 % и т.д. [3].

Решение по аллокации является логической конструкцией, которая позволяет, как агрегировать финансовые результаты, так и элиминировать их на базе технологических платформ. Концепция сбалансированного налогового

портфеля является, на наш взгляд, наиболее эффективным инструментом, не только налогового, но и стратегического планирования, поскольку затрагивает все уровни управления организации. Корректность режима сбора критериев налогового портфеля, обеспечивается его сбалансированностью с кредитным портфелем организации. В таблице 2 показана разработанная авторами конструкция сбалансированного налогового портфеля, интегрированная в систему стратегического управления на предприятии.

Таблица 2

Взаимосвязь стратегического планирования и налогового планирования и место налогового портфеля [2]

Стратегическое планирование					
Налоговое планирование					
Учётная политика	Налоговое поле	Налоговый календарь	Типовые хозяйственные договоры	Типовые бухгалтерские проводки	Типовые учётные документы
Налоговый портфель			Кредитный портфель организации (предприятия)		
Пакет деклараций	Система контрактов по сделкам		Налоговая экономия на процентах	Процентная политика	Лeverедж, операционный и финансовый рычаги

Компании необходимо пытаться удержать равновесие между налоговой нагрузкой и кредитными обязательствами, которые формируют кредитный портфель. Налоговый портфель подразумевает равновесие и диверсификацию налоговых и кредитных рисков, поскольку существует обратная зависимость между налоговой нагрузкой и процентными обязательствами, которые образуют кредитный канал трансмиссионного механизма монетарной политики [1].

References:

1. Eichengreen B.(2015) Monetary Regime Transformations. - New York: Oxford University Press, 2015. – p. 86.
2. Грызунова Н.В. Управление финансами хозяйствующих субъектов: современные технологии кредитования рыночных субъектов в условиях дефицита ликвидности // Научно-практический журнал «Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО». -2014- № 6 (2).-с.285-289.
3. Екимова К.В. О налоговом потенциале региона. // Савельева И.П., Федина Е.В. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент». 2016. Т. 10. №2. С. 7-14
4. Макейчева Д.А. Воздействие налоговой политики на факторы экономического роста в Российской Федерации. // В сборнике: Влияние науки на инновационное развитие Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 55-57.
5. Слепов В.А. Взаимодействие финансовой и промышленной политики государства // С.А. Баландин // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2015. № 3 – с.17-23.

Nikitina E.B.,
Candidate of Economics
Shirobokova E.S.
Magistr of the Economy direction
Perm State National University

METHODOLOGY OF RATING ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE BANK USING THE NORMATIVE BANK OF RUSSIA

Никитина Е.Б.,
к.э.н., доцент
Широбокова Е.С.,
магистрант
Пермский государственный национальный исследовательский университет

МЕТОДИКА РЕЙТИНГА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОРМАТИВОВ БАНКА РОССИИ

***Abstract.** Rating assessment of the financial condition of the Bank allows to determine the place of the Bank. The main problem in the construction of the rating is the lack of necessary information. The information, taking into account the Bank of Russia, makes it possible to more accurately determine the financial condition of the Bank and its place in the rating.*

***Key words:** bank, financial condition, methodology, comparative analysis, rating assessment*

***Аннотация.** Рейтинговая оценка финансового состояния банка позволяет определить место банка. Основной проблемой при построении рейтинга является отсутствие необходимой информации. Информация, с учетом нормативов Банка России, дает возможность более точно определить финансовое состояние банка и его место в рейтинге.*

***Ключевые слова:** банк, финансовое состояние, методика, сравнительный анализ, рейтинговая оценка*

На текущий момент в стране наблюдается частое возникновение кризисных ситуаций, регулярное трансформация внешних условий, в которых банки осуществляют свою деятельность, что требует постоянной оценки их финансовой состояния. Мировая практика выработала набор коэффициентов, но не создала стандартизированную методику оценки финансового состояния. Существует несколько объяснений подобной ситуации:

- огромный массив закрытой информации о деятельности коммерческих банков, которую субъектам оценки необходимо проанализировать;
- специфика национальных экономик, которая должна быть учтена в процессе разработки единой методики оценки финансового состояния коммерческого банка

Российские и зарубежные методы оценки финансового состояния коммерческих банков не позволяют достаточно объективно произвести оценку

банков. Кроме того, все зарубежные методики трудно адаптировать к российским условиям. Основой анализа являются данные публикуемой отчетности, на основе которых производится характеристика количественных показателей, однако, анализ качественных показателей является не менее важной составляющей.

Таблица 1

Сравнительная характеристика методик рейтингового анализа

Характерная черта	Методика Банка России	Методика Camels	Методика Кромонава	Методика Эксперт РА
Разделы анализа	Анализ достаточности капитала (1), качества активов (2), эффективности управления (3), доходности (4), ликвидности (5), структуры собственности (6)	Анализ достаточности капитала (1), качества активов (2), управления (3), доходности (4), ликвидности (5), чувствительности к риску (6)	Анализ капитала (1), активов и обязательств (2), ликвидности (3), прибыльности (4)	Анализ рыночных позиций (1), финансового состояния (2), управления и риск-менеджмента (3)
Количество показателей	35 показателей: 1 – 3 показателя; 2 – 8 показателей; 3 – 4 показателя; 4 – 6 показателей; 5 – 11 показателей; 6 – 3 показателя.	40 показателей: 1 – 7 показателей; 2 – 8 показателей; 3 – 6 показателей; 4 – 9 показателей; 5 – 5 показателя; 6 – 5 показателя.	6 коэффициентов: 1–2 показателя; 2–1 показатель; 3–2 показателя; 4– 1 показатель	1 – 3 показателя; 2– 26 показателей; 3 – 4 показателя
Итоговый рейтинг				Каждый раздел оценивается отдельно экспертами, баллы суммируются
Уровни Рейтинга	От 1 до 4	От 1 до 5	Оптимальная оценка – 100 баллов	AAA, AA, A; BBB, BB, B; CCC, CC, C
Преимущества	Полнота, информативность, всесторонний анализ	Более полно раскрывает анализ капитала, активов, доходности и менеджмента, информативность, количественный и качественный анализ	Быстрота, простота расчетов	Полнота, информативность, количественный и качественный анализ
Недостатки	Сложность расчета, трудоемкость, усредненный результат	Большая сложность расчета, трудоемкость, сложность к адаптации отчетности, составленной по РСБУ и российской терминологии, субъективность оценки	Раскрывает информацию о банке не в полной мере, рассчитываются только количественные показатели	Субъективность оценки, сложность расчетов, большая трудоемкость

Именно комбинация оценки количественных и качественных показателей позволяет адекватно оценить финансовое положение коммерческого банка [3]. Методика рейтинговой оценки заключается в сравнении показателей

финансового состояния выбранной организации с эталонными значениями этих показателей по данному типу объектов.

В отечественной и зарубежной практике выделяют основные методики такие как: методика ЦБ РФ по оценке экономического положения банков; методика В.С. Кромонава; CAMEL(S), методика Эксперт РА и другие. Все рейтинговые методики имеют как преимущества, так и недостатки, но не все из них целесообразно применить для оценки финансового состояния банка [4].

Среди рассмотренных выше методик, методика В. Кромонава не может с точностью оценить финансовое состояние банка так, как, данная методика рассчитывается исходя из обобщенной информации. Остальные методики такие как, методика ЦБ РФ, CAMELS не имеют полную информационную открытость и недоступны для пользователей. Поэтому на рынке банковских услуг недостаточно иметь одну методику для достоверной оценки финансового состояния банка, необходимо использовать несколько рейтинговых методик. Мы предлагаем построить методику рейтинговой оценки банков на основе нормативов ЦБ РФ, поскольку именно система нормативов позволяет более точно определить финансовое состояние банка.

На первом этапе выбираются объекты исследования. Далее необходимо собрать информацию о финансовых показателях объектов и проанализировать ее. Основные источники информации – это аналитическая отчетность, публикуемая на официальном сайте банка, внутренняя документация объектов исследования. Также важной составляющей в информационной базе являются нормативно-правовые акты Российской Федерации, согласно которым региональные банки осуществляют всю свою деятельность. На втором этапе в качестве входных параметров выбираются критерии, которые являются наиболее широко распространенными, включенными в официальные нормативы ЦБ РФ для банков и, в то же время, доступными. Всего использовано 10 входных параметров и 3 рекомендуемых показателя: x_1 — достаточность собственных средств; x_2 — коэффициент мгновенной ликвидности; x_3 — коэффициент текущей ликвидности; x_4 — коэффициент долгосрочной ликвидности; x_5 — показатель максимального размера крупных кредитных рисков; x_6 — показатель максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам); x_7 — показатель совокупной величины риска по инсайдерам банка; x_8 — рентабельность активов; x_9 — год внесения в книгу государственной регистрации; x_{10} — место регистрации банка; x_{11} — правовая форма; x_{12} — размер уставного капитала; x_{13} — размер активов.

Далее необходимо провести оценку объекта при помощи бальной системы. Каждый из оцениваемых параметров лежит в необходимых границах. Параметры банка не должны выходить за границы норм, установленных ЦБ. Исходя из этого, анализируемые банки должны придерживаться нормативных значений показателей. Нарушение банком числового значения обязательного

параметра, а именно превышением нормы указанной в инструкции ЦБ является её несоблюдением [2].

Присвоение баллов осуществляется следующим образом: среди рекомендуемых показателей имеются качественные факторы, характеризующие место регистрации банка (x12) и его организационно-правовую форму (x13). Эти показатели предлагаем закодированы следующим образом. Если банк зарегистрирован в Москве или Санкт-Петербурге, то параметру x12 присваивается значение «1», если же он зарегистрирован в других городах, то «0». Если банк зарегистрирован как ПАО, то параметру x13 присваивается значение «1», а если как другая правовая форма, то «0».

Все полученные баллы суммируются и определяется тип финансового состояния банков, исходя из того, что чем больше совокупный балл, тем выше рейтинг финансового состояния банка.

Методика является доступной в использовании так, как все нормативы даны в отчетности банков.

Литература:

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России). Федеральный закон. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) от 10.07.2002 N 86-ФЗ (с изменениями на 7 марта 2018 года) (редакция, действующая с 18 марта 2018 года)
2. Об обязательных нормативах банков. Инструкция Банка России от 28.06.2017 №180-И
3. Клаас Я.А., Сравнительный анализ зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка // ВЕСТНИК ТИСБИ. 2015. №4. С. 155–160.
4. Лебедева Я.А. Сравнительный анализ методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам VII междунар. науч.-практ. конф. — № 5(7). — М., Изд. «МЦНО», 2017. — С. 107-112.
5. Михайлюк Р. Рейтинговые оценки в системе построения надежного коммерческого банка // Вестник Тернопольского национального экономического университета. Тернополь: Изд-во ТНЭУ, 2015. № 3. С. 9-14.
6. Фетисов Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки. М.: Финансы и статистика, 2015. 168 с.
7. Чернишова О. К. Теоретические аспекты исследования понятия финансовой устойчивости банка // Молодой ученый. – 2014. – № 6(09). – 53–57 с. Режим доступа - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23237991> (дата обращения 30.04.2018).

Nikitina E.B.

Candidate of Economics

Perm State National University

THE REASONS FOR THE GROWTH OF BANK PROFITS

Никитина Е.Б.,

к.э.н., доцент

Пермский государственный национальный исследовательский университет

ПРИЧИНЫ РОСТА ПРИБЫЛИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Abstract. *The article shows the main reasons for the growth of banks in 2017, which are not related to the growth of the scale of banks' activity and lending to clients. The reasons for profit growth are in the reduction of the number of banks and the increase in the share of large, state-owned banks, lower funding costs, and reduction of reserves.*

Keywords: *financial results of banks, profitability of banks*

Аннотация. *В статье указаны основные причины роста банков в 2017 году, которые не связаны с ростом масштабов деятельности банков и кредитованием клиентов. Причины роста прибыли в сокращении числа банков и повышении доли крупных, государственных банков, снижении стоимости фондирования, сокращении резервов.*

Ключевые слова: *финансовые результаты банков, рентабельность банков*

Не так давно Российская банковская сфера, переживавшая настоящий бум, продолжительное время находилась в стагнации, однако в первом квартале 2017 года российские банки смогли получить рекордную за всю постсоветскую историю квартальную прибыль. По данным Банка России, за январь – март банкам удалось заработать прибыль, более чем в 3 раза превышающую, чем за аналогичный период прошлого года. В целом же в банковском секторе России в первом квартале 2017 года наблюдалась лишь неустойчивая стабилизация основных показателей. Банки не смогли показать рост объемов корпоративного кредитования, а рост объемов кредитования физических лиц шел крайне медленно. Наблюдалось ухудшение качества кредитных портфелей, что нашло отражение в росте объемов просроченной задолженности и объемов резервов на возможные потери. За счет чего же банки получили прибыль?

Специалисты аналитического центра НАФИ отмечают, что отзыв лицензий у крупных российских банков улучшил качество активов и рентабельность кредитных организаций. По мнению экспертов, деятельность ЦБ РФ по сокращению недобросовестных компаний позволяет очистить рынок.

Таблица 1

Показатели, характеризующие ликвидацию банков

Показатели	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Количество действующих банков в РФ, ед.	834	733	623	561
Число ликвидированных банков, ед.	89	101	110	62
Доля ликвидированных банков, %	10,7	13,8	17,7	11,1

Источник: banki.ru

Действительно, за 2016 год было больше всего ликвидировано банков. Банковский сектор теряет привлекательность для инвестиций, как иностранных, так и внутренних. Многие банки продолжают работать по инерции в ожидании лучших времен, прежде всего это относится к региональным банкам. Степень проблем определяется качеством портфеля, созданного до кризиса. Менеджмент не всегда определяет привлекательность и устойчивость банка, если региональная экономика испытывает трудности, то хороший портфель договоров банку создать трудно. В классической банковской модели быстрый рост банка обеспечивается за счет привлечения

средств физических лиц, который компенсируется только одним способом – активным наращиванием кредитного портфеля, то есть выдачей средств под процент больший, чем ставка привлечения денег у населения. Но в России не имеется достаточного количества компаний, которые имели бы нужную рентабельность и могли эффективно освоить кредитные средства, своевременно по ним расплатившись

В целом за 12 месяцев финансовый результат банков России вырос в 3 раза. Как видно из таблицы, рентабельность активов с 1 апреля 2016 по 1 апреля 2017 года выросла также значительно, как и финансовый результат банков. Но стоит отметить, что в наиболее удачные для российских банков годы средняя рентабельность была на уровне – 2,5-3%. Таким образом, несмотря на рост рентабельности, она пока далека от достигнутых в прошлом уровней.

Таблица 2

Показатели финансового результата и рентабельности банков России

Дата	Совокупный финансовый результат	Рентабельность активов
01.04.2017	-34.4 млрд. руб.	1.44%
01.04.2016	82.7 млрд. руб.	0.38%
01.04.2015	258 млрд. руб.	0.54%

Источник: *banki.ru*

Основная часть прибыли банковской системы России по-прежнему формируется банками с государственным участием, прежде всего Сбербанком. Значительное увеличение прибыли наблюдалось у Сбербанка, Газпромбанка и ВТБ 24.

Таблица 3

Показатели финансовых результатов совокупного банковского сектора РФ

Показатель, млрд.руб	01.04.2015	01.04.2016	01.04.2017
Совокупный финансовый результат	-34.4	82.7	258.0
Совокупный финансовый результат без учета прибыли Сбербанка,	-60.7	-17.8	103.0
Чистая прибыль Сбербанка России,	26.3	100.4	155.0

Источник: *banki.ru*

Как видно из таблицы, банковская система стала прибыльной в 2017 г., в отличие от 2015, 2016 гг., без учета прибыли Сбербанка.

Наиболее прибыльным банком России остается Сбербанк. Как отмечается экспертами, Сбербанк значительно снизил стоимость фондирования и соответственно рост чистой процентной маржи, повысил комиссионные доходы, а также улучшил качества кредитного портфеля. Стоит отметить, что в состав первой пятерки наиболее прибыльных банков вошли исключительно госбанки. Доля прибыльных банков из двухсот крупнейших по объему активов по итогам первого квартала составляет 73% (146 банков). Таким образом, доля прибыльных банков находится на неплохом уровне. В свою очередь, в лучшие годы таких банков было более 90%.

Согласно результатам исследования, медианная рентабельность активов в российском банковском секторе, представленных в рейтинге, составила 1,06%. Прибыль росла как у крупных, так и у небольших банков синхронно. При этом очень высокой рентабельностью активов (более 5%) характеризовались пять частных банков и два иностранных банка. Среди государственных банков максимальная рентабельность составила 4,2%. Высокая рентабельность КИВИ Банк (27,4%) является следствием значительного роста чистых комиссионных доходов за счет одноименной платежной системы. В совокупности среди десяти наиболее рентабельных банков семь частных и три иностранных банка, тогда как наиболее рентабельный государственный банк расположился лишь на 22 месте.

Данные о росте чистой прибыли банковского сектора не должны вводить в заблуждение. Львиная доля этой прибыли достается нескольким крупнейшим банкам, прежде всего, с государственным капиталом. Большую часть прибыли по-прежнему, зарабатывает Сбербанк, основной же массе российских банков приходится бороться за выживание. По данным НРА основными факторами роста прибыли в 2017 году выступил не рост активов (активы и кредиты экономике в феврале сократились на 1,3%), а также снижения стоимости фондирования банков (ставки по депозитам) и отчислений в резерв. Остаток по счетам резервов на возможные потери за февраль 2017 увеличился всего на 0,2%, или на 14 млрд. руб. (за февраль 2016 – прирост 0,8%, или на 47 млрд. руб.).

Нестабильность финансовых результатов российского банковского сектора также тесно связана с его высокой концентрацией, когда показатели нескольких, могут оказывать существенное влияние на состояние всего банковского сектора. Другим аспектом такой концентрации является сохранение высокой доли госбанков, что закрепляет их лидирующее положение на рынке.

Следовательно, на высокий результат прибыли стоит смотреть скептически, прежде всего из-за низкой динамики доходных направлений в деятельности банков, главным из которых является кредитование. Нестабильные компоненты прибыли, такие как доходы от операций с валютой, с ценными бумагами, также не дали заметного эффекта. Поэтому в будущем рост прибыли не может быть стабильным.

Глава Сбербанка часто упоминает о развитии технологий, которые сокращают расходы и повышают рентабельность. Действительно, активная автоматизация банковских услуг приводит к дистанционному обслуживанию клиентов и – как следствие – к значительному сокращению персонала и офисов кредитных учреждений. Так, существуют гипотезы, что дистанционные технологии полностью заменят традиционные банковские офисы (Тинькофф Банк), однако на сегодняшний день значительная часть кредитов и подавляющее большинство вкладов в России все-таки предполагают личное обращение в банк. Развитие онлайн-технологий в сфере финансовых услуг имеет еще одну неоднозначную сторону – появление альтернативных

поставщиков подобных сервисов. Но уже сейчас понятно, что один из аспектов этого процесса – бум на рынке криптовалют – подрывает монополию государств на эмиссию денег, а различные платежные интернет-платформы активно отвлекают клиентуру у традиционных банков. Помимо удобства и функциональности, на их стороне есть и такое преимущество, как отсутствие надзора регулятора.

Литература:

1. Тавасиев, А. М. Банковское дело: управление кредитной организацией. 2011. - 639с.
2. Кудайбергенова С. К., Амангелди Г. Б. Анализ управления рентабельностью коммерческого банка [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 39-43.
3. Аналитика: Рейтинг крупнейших российских банков по рентабельности в 2017 году/ <https://arb.ru/banks/analytics/-10182065/>(дата обращения: 15.05.2018).
4. 15 самых прибыльных и убыточных банков по итогам первого квартала 2017/ <http://www.klerk.ru/bank/articles/461664/>(дата обращения: 15.05.2018).
5. Тегин М., Евстигнеева А. Банки готовятся побить рекорд о прибыли/ <https://iz.ru/news/663390> (дата обращения: 15.05.2018).
6. Лебедева В. Большинство российских банков смогли в 2017 году нарастить чистую прибыль/ https://www.dp.ru/a/2018/01/21/Banki_zarabotali_na_birzhe (дата обращения: 15.05.2018).

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

PRACTICAL ASPECTS OF APPLICATION AND ACCOUNTING OF TRANSFER PRICES IN ENTERPRISES OF UKRAINE

Florinda Zherri,

MSc., Assistant-professor, Faculty of Economy and Agribusiness,
Agricultural University of Tirana

Aurora Hoxha (Tomja),

PhD., Professor, Faculty of Economy and Agribusiness,
Agricultural University of Tirana

USEFULNESS OF ACCOUNTING INFORMATION IN INTERNAL REPORTING AND TAX REPORTING. CASE OF SME IN ALBANIA

***Abstract.** Financial reporting for small and medium enterprises is an important subject for accounting studies based on the importance it has in the economic development and also in increasing competitiveness and employability in every country. At present, accounting and financial reporting in our country are adjusted based on Law No. 9228 "On Accounting and Financial Reporting". One of the main points that were considered during standards drafting was the cost-benefit ratio. Thus it was decided to study the usefulness of accounting information in internal and external reporting. Factors such as tax divergence and drafters' knowledge have a significant impact on the necessity, so quantitative and qualitative variables were used and elaborated with statistical models.*

***Keywords:** accounting and financial reporting, standards drafting, statistical models.*

Introduction

Financial Reporting for Small and Medium Enterprises is an important topic for accounting studies due to their importance in economic development as well as increased competitiveness and employment in each country. SMEs are considered the engine of economic growth and development, as well as the main actor in the increase of employment level (UNCTAD2000).

According to Sir David Tweedie, IASB Director (IASCF, 2008; 38), 98% of the enterprises in each country including the developed countries are small and medium-sized enterprises (SME). In our country, the last two decades have been accompanied by important legal and institutional changes in the framework of improving EU legislation. Particular importance has also been paid to the field of accounting. Currently, accounting and financial reporting are regulated by Law No 9228 "On Accounting and Financial Statements" drafted by the National Accounting Council and approved by the Parliament on 29/04/2004. This law stipulates the use of two types of standards (national and international) as well as the criteria for classification of economic units in the implementation of these standards.

Literature Review

The IASB published IFRSs on SMEs, which are a simplified format of full IFRSs. During their drafting, the IASB also took into consideration, in particular, the cost - benefit ratio of small and medium - sized enterprises (IFRS 2009).

Following their publication, two important issues such as the profitability and usefulness of financial reporting for SMEs became the subject of discussion by researchers of the accounting field (Eierle, B., & Helduser, C. 2013). The biggest criticism of the IASB with regard to the drafting of IFRSs for SMEs was the use of a broad definition of SMEs (a non-public unit), thus creating difficulties in securing benefit from a single standard package. (Eierle, B., & Helduser, C. 2013. Also (EFRAG 2007) does not support the use of "public accountability" as a determining factor of unit size for the implementation of IFRSs. Public units may be small, medium, large, or too large. In the letter for discussion presented in 2007 by EFRAG is emphasized the fact that SMEs financial reporting framework should be within the full IFRS framework. On the other hand, it should also be adapted to the needs of users that are different from the needs of users of financial statements of large enterprises. Given that profitability from the implementation of IFRSs is somehow unclear (EFRAG 2010), the European Commission has defined as obligatory their implementation in EU countries. (Van Wyk, H. A., & Rossouw, J. 2009) Through a questionnaire it came to the conclusion that the main problem lies within the practitioners of accounting (drafters / users) who have a sceptical point of view concerning the reduction of financial reporting burden for SMEs. While (Quagli, A., & Paoloni, P. 2012) in the analysis of the questionnaire on public consultation of IFRSs for SMEs promoted by the European Commission, highlighted that the problems encountered in the implementation of IFRSs for SMEs, from EU countries have been greater than the benefits. According to them, the main problems are related to tax regulation and dividend determination. Freedman J.2004 also states that "there are substantial differences in the reporting objectives for tax purposes and financial reporting", which are clearly noticed in the inevitable relationship between taxable profit and trade one.

The impact of accounting standards on the tax system complicates their implementation, to the extent that this relationship is providing continuous interaction results. On the other hand, for Italian SMEs according to (Carini, C at.al 2013, Bertoni, M. & De Rosa, B. 2011) the impact of the tax system on the implementation of IFRSs for SMEs is creating additional costs because they should build two financial statements, one for tax reporting and one for internal reporting under IFRSs. Also in the Czech Republic, according to (Bartůňková, L. 2012) the impact of the tax system on the implementation of IFRS for SMEs is creating unnecessary costs for them as a result of double reporting. Implementation of IFRS for SMEs will be attractive to these units only if a link is established between IFRSs and tax legislation. It is further noted that in the Czech Republic the stipulation of the income tax is calculated on the tax revenue (calculated in the financial statements for tax reporting) and not from the income accounted in the IFRS financial statements. In this way, units are forced to build two financial statements by increasing the administrative burden for them. Even in Croatia, the same opinion on the impact of the taxation system on the implementation of IFRSs for SMEs is expressed by Lutilsky, I.D., & Percevic, H.

Various studies (Qurku R.2014 Miti M. 2013), but at the same time the results of this study have come to the conclusion that duality in financial reporting is present. This means that entities report on internal needs through balance sheet compiled according to NASs on internal reporting. At the same time, they report on external needs, mainly to tax authorities through balance sheet which are partly compiled according to the NASs (modified), but fully under the tax legislation. The theoretical basis upon which the model built was based is NAS1. The standard clarifies that the information reported in the balance sheet according to NAS should be useful to its users. For this information to be considered as useful, it should reflect accurately the financial situation of the economic unit. At the same time information should not be influenced by anyone (leaders / drafters / other persons) during its design. On the other hand, in the standard it is noted, if units apply fully and correctly the NASs during the balance sheet drafting, then these statements report reliable and useful information to their users.

Methodology

The model serves to investigate whether factors such as: reliability of information reported in the balance sheet, impact on exercise level, and degree of NASs implementation affect the usefulness of information. As reported in two formats, the usefulness of the information reported in the balance sheet on internal reporting (Y1) and the usefulness of the reported information in the balance sheet for tax purposes (Y2) were highlighted as following:

$$Usefulness (Y) = \alpha + \beta_1 * Real + \beta_2 * Impact + \beta_3 * Implementation + \beta_4 * Size + \varepsilon$$

Percentage of NAS implementation (X_1), truthiness or percentage of reality (X_2) reported in the balance sheet compiled according to NASs, and the impact on training results (X_3) by leaders or drafters are the main independent variables used in the model.

What is highlighted most about the reporting benefits under IFRSs is the fact that the information reported in these statements was often not helpful to its users. This is based on the justification that the information reported in these balance sheets does not meet their requirements. Also, since in the focus of this study are the SMEs, which include 3 categories of enterprises, size (X_4) was used as another important variable in the model. Finally, to be convinced on the importance of variables, model 2 control variables, life expectancy and foreign capital were added. Also, given that SMEs also report information in a simplified format oriented toward meeting the leading needs (mainly based on cash flows), the importance of the information reported by these statements was also assessed. The complete explanation of dependent and independent variables used in 2 models is presented in Table 1.

Results

The first factor grouped those variables that explain a significant problem in implementing accounting standards, the usefulness of financial statement information. This factor explains 29.73% of the variance or 29.73 of the variance of the perceived problems among the respondents in implementing the NASs.

Table 1

Construction of variables in the first model
“Usefulness of information of balance sheet”

Name of the variables /	Meaning /creation	Objective	Mesat	Dev. St.
Usefulness (Y1- dependent variable /categorical)	Frequency of obtaining information from financial statements compiled according to NASs for internal reporting during decision-making by leaders.	Measures the usefulness of information for its users.	2.33	1.375
Usefulness (Y2- dependent variable /categorical)	Frequency of receiving information from financial statements compiled according to NASs for tax purposes during decision-making by leaders.	Measures the usefulness of information for its users.	2.06	1.127
Implementation (X1 – independent variable/ continuous)	Percentage of NASs implementation that units can implement. Respondents were directly asked to provide their opinion.	It measures the level of implementation of NAS applied by the businesses.	0.587	0.247
Real (X2- independent variable- categorical)	Percentage of real reporting of SME financial situation in the balance sheet drafted according to NASs?	It shows at what level the information reported is true	3.61	1.04
Impact (X3) - independent variable/ continuous composed of 2 questions.	Frequency of influence by leaders / drafters (number of impacted balance sheet during their drafting) in calculating a result which is different from the real result in the last 5 years.	It determines whether the reported information is affected by the leaders.	3.65	2.14
Size (X4) – independent variable/ continuous	To classify the unit by size are used three quantitative items: the number of employees, annual turnover, value of assets. The number of employees has been selected since it is the most complete data compared to the other two items.	Number of employees reported in balance sheet of last year.	44.98	63.04
Usefulness (X5- independent variable/categorical)	Frequency of obtaining information from simplified financial statements based on leaders’ needs (private)	Measures the usefulness of information for its users.	2.45	1.305
Life-expectancy (Xk1- control variable/ continuous)	The years during which the subject implements its activity and where the respondents work.	Measures the time the subject exercises its activity.	12.21	8.84
Foreign capital (Xk2- control variable/ dummy)	Capital composition by foreign investors.	It measures if SMEs are 100% with foreign capital.	0.7	0.25

In Table 2 are shown the results of constructed models to control the factors affecting the usefulness of balance sheet information compiled according to NAS. These models were built based on sample data taken into analysis, i.e. the responses of balance sheet drafters. The R^2 value (R Square) has resulted in the first model 0.332 ($p = 0.000$) and in the second model 0.367 ($p = 0.000$). Stated as a percentage, this means that the variables in the first model (reality, impact, implementation and size) explain 33.20% of the usefulness variance of balance sheet compiled according to NASs for internal reporting.

While the variables included in the second model (reality, impact, implementation and size and use of information from simplified statements) explain 36.7% of the usefulness variance of balance sheet compiled according to the NASs for tax purposes.

To investigate dependencies of independent variables on the usefulness of balance sheet for internal reporting (Model 1), two specifications (1) and (2) were created. In the specification (1) were only the main variables (implementation, real, impact, size), while in specification (2) was added life expectancy and capital as control variables. In specification (1) of the first model, it appeared that the usefulness of balance sheet information for internal reporting purposes had a positive impact on the percentage or rate of implementation of accounting standards (implementation), the percentage of real financial situation reported in them (Real) and size.

This means that an increase in the degree of NASs implementation (the higher the percentage of NASs implementation) tends to increase the usefulness of the information reported in balance sheet for internal reporting. At the same time, an increase in the tendency to report as realistically as possible the financial situation of the surveyed SMEs is expected to increase the usefulness of the information gained in balance sheet for internal reporting, when all other factors remain unchanged.

Even the increase in the size of the surveyed units (measured by the number of employees) is expected to increase the usefulness of balances sheet information for internal reporting, when all other factors remain constant. Thus, the usefulness of information is considered to be greater in medium-sized enterprises than in small-size surveyed enterprises.

These results are explained by the fact that balance sheet for internal reporting is drafted with the primary objective to serve managers or owners. Starting from this objective, these statements are expected to drive toward information report as close as possible to the real values or real financial situation of the surveyed SMEs. Also, full implementation of NASs during drafting of balance sheet tends to report useful information to the users if referring to NAS1 objective. Meanwhile, the positive impact of the size of economic units is explained by the availability of the necessary resources (human and financial resources) for the drafting and processing of balance sheet data according to NASs that medium-sized units have when compared to the resources of small units or micro-units.

Table 2

Modelling results on the usefulness of information reported in balance sheet drafted according to NASs

Variables	Model 1 Y= usefulness of balance sheet on internal reporting		Model 2 –Y= usefulness of balance sheet for tax purposes		(5)
	(1)	(2)	(3)	(4)	
Implementation (X1)	2.035*** (0.570)	1.661*** (0.554)	0.552 (0.463)	0.496 (0.470)	0.311 (0.501)
Real (X2)	0.388*** (0.140)	0.246*** (0.143)	-0.265** (0.118)	-0.268** (0.120)	- 0.350*** (0.125)
Impact 1 (X3)	-0.049 (0.074)				
Impact 2 (X3)	-0.023 (0.074)				
Impact Total (1+2)		-0.095 (0.069)	-0.100*** (0.058)	-0.095*** (0.059)	-0.011** (0.059)
Size (X4)	0.004* (0.002)	0.003* (0.002)	0.005*** (0.001)	0.005*** (0.001)	0.005*** (0.001)
Usefulness of balance sheet simplified (X5)			0.356*** (0.082)	0.350*** (0.083)	
Y-NAS internal reporting					0.343*** (0.096)
Control Variable					
Life expectancy		0.025* (0.015)		0.012* (0.012)	
Foreign capital		0.876* (0.502)		0.090* (0.419)	
Constant	0.595 (0.656)	0.318 (0.728)	1.925*** (0.598)	1.823*** (0.612)	2.151*** (0.613)
Observations	81	81	81	81	81
R-squared	0.332	0.387	0.367	0.375	0.324

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Note: Results are checked for heteroscedasticity, multicollinearity and endogeneity

Also, in specification (1) of the first model, it resulted that the impact or influence of the information both from the drafters and the owners/leaders did not have an impact on the usefulness of balance sheet for internal reporting. This is based on the fact that this variable has not been statistically significant in this model. Precisely this factor is checked through the two elements which compose the variable. Based on the opinions of the experts in the field of accounting, the persons who influence the exercise score (thus influence the information) are the directors /

owners or by approval of the latter also the drafters. These two subdivisions in particular have served to create 2 "subvariables" of the independent variable "impact". So, the two subvariables used in the model do not affect the usefulness of balance sheet for internal reporting based on the sample data being analysed. This is explained by the fact that users who benefit from the use of this information are the leaders themselves. In this way, they are not expected to influence the information that they will use for decision-making purposes.

While in specification (2) of the first model, besides the above variables, were also added the control variables to check whether the main variables addressed in specification (1) remain relevant even in this specification. The two control variables, which were added, are life expectancy and foreign capital. Initially, these two variables were checked if they were statistically significant in terms of their impact on the usefulness of balance sheet for internal reporting. The results showed that these two variables were statistically significant, but on the other hand did not change the importance of the main variables used in the model. The importance of the first variables of control, "life expectancy", showed that the longer the life expectancy of SME's, than the more useful, the information reported in balance sheet for internal reporting, was estimated. This is explained by the fact that longevity in the market provides a consolidation of the unit, but at the same time efficient organization in administration as a result of more experience. While the second variable of control "foreign capital" indicates that economic units with 100% foreign capital tend to evaluate more useful information in balance sheet for internal reporting, in relation to units with 100% domestic or compound capital. This is explained by the fact that foreign investors usually reflect a different culture from the domestic one with regard to respecting of rules in general. Moreover, if we refer to the accounting information, which in most cases is reported to central units, their tendency is to increase the usefulness of this information.

Conclusions. The usefulness of balance sheet information according to NASs for internal reporting tends to be positively affected by the correct application of NASs, the percentage of reporting the true financial situation and the size of the economic unit. While the usefulness of balance sheet information according to NASs for tax reporting has the tendency to be positively affected by the size, the usefulness of simplified balance sheet and the usefulness of the financial statements under NASs on internal reporting. On the other hand, it has a negative impact on the usefulness of balance sheet if the information is influenced by leaders or owners and the percentage of true financial situation reported. On the other hand, the usefulness of balance sheet according to NASs for tax reporting does not tend to be affected by the rate of NASs implementation, thus considering the usefulness of information on the leaders or owners of the unit as unimportant whether the standards are applied or not.

The usefulness of balance sheet information for tax purposes does not tend to be affected by the extent of NASs implementation. This is explained by the fact that the information reported in these statements is mainly intended for tax authorities. So, the main purpose of drafting the balance sheet is to report information to tax

authorities. On the other hand, tax authorities have different rules and principles on financial reporting for dealing with accounting issues (refer to chapter III).

Thus, the drafters of this information are inclined to apply tax regulation (also due to penalties), compared to the accounting regulation. Even (Miti M. 2013; Kapllani V.2012) has come to the conclusion that drafters in most cases apply tax regulation for accounting regulation while they are alternatives one to the other.

The results showed that the more the information is influenced by the leaders or drafters, the less useful it turns out to be for leaders, when all the other variables remain unchanged in the sample studied. As expected, the effect of this indicator on the usefulness of balance sheet for tax purposes resulted to have negative relationships. Thus, since the leaders/ owners of SMEs where the respondents are employed tend to minimize the profit in order to reduce the taxation burden, then their tendency reduces the usefulness of the information about them.

References:

1. Eierle, B., & Helduser, C. (2013). What drives SMEs need to provide internationally comparable accounting information? Empirical evidence from Germany. working paper.
2. Van Wyk, H. A., & Rossouw, J. (2009). IFRS for SMEs in South Africa: a giant leap for accounting, but too big for smaller entities in general. *Meditari Accountancy Research*, 17(1), 99-116.
3. Quagli, A., & Paoloni, P. (2012). How is the IFRS for SME accepted in the European context? An analysis of the homogeneity among European countries, users and preparers in the European commission questionnaire. *Advances in Accounting*, 28(1), 147-156.
4. Carini, C., Teodori, C., Veneziani, M., Dunne, T., & Helliard, C. (2013). Perceived costs and benefits of ifrs adoption in Italian medium size entities. *Piccola Impresa/Small Business*, (3).
5. Bertoni, M., & De Rosa, B. (2011). An analysis of the possible effects of the introduction of IFRS for small and medium-sized entities.
6. Bartůňková, L. (2012). Are Companies In The Czech Republic Ready To Implement IFRS For SMEs?. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 60, 4.
7. LUTILSKY, I. D., & PERČEVIĆ, H. The Role of National Accounting standards in European Union Countries, Croatian position and perspectives.
8. Miti.M & Shkurti.R. (2012). Accounting and Financial Reporting for Small and Medium-Sized Enterprises and Microenterprises in Albania. *Икономика* 21, (1 Eng), 116-126.
9. Duhaxhiu.I & Kapllani.V (2012). The relationship between financial and tax accounting in Albania. *Romanian Economic Journal*, 15(43), 45-60.

Kolomasova R.A.

student

National research Mordovian state University. N.P. Ogareva, Russia

TRANSITION TO INTEGRATED REPORTING AS A FACTOR OF INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF DOMESTIC COMPANIES

Коломасова Р.А.

студент

ФГБОУ ВО "МГУ им. Н.П. Огарёва", Россия

ПЕРЕХОД К ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Abstract. *The article examines the relevance and necessity of promoting the idea of creating a single model of the accounting system, combining different types of accounting - integrated reporting. The emergence of a new form of reporting is due to the growing needs of interested groups in the transparency of the performance of companies, as well as the need to include in the corporate reporting of information that contains not only highly specialized indicators, but also a wide range of quality indicators of effective business conduct. Shows the innovative nature of integrated reporting, providing a modernized approach to collecting and processing information; positive features of this type of reporting are noted, as well as the conditions for its introduction into the practice of companies. In addition, the main problems that hamper the transition of domestic organizations to integrated reporting have been identified, and some recommendations have been proposed to improve Russian legislation in this area.*

Keywords: *integrated reporting, integrated report, corporate reporting transparency, financial and non-financial information, international council on integrated reporting, corporate governance, environmental and social responsibility*

Аннотация. *В статье рассматривается актуальность и необходимость продвижения идеи создания единой модели учетной системы, объединяющей различные виды учета – интегрированной отчетности. Появление новой формы отчетности обусловлено растущими потребностями заинтересованных групп в прозрачности результатов деятельности компаний, а также необходимостью включения в корпоративную отчетность информации, содержащей не только узкоспециализированные показатели, но и широкий спектр качественных индикаторов эффективного ведения бизнеса. Показан инновационный характер интегрированной отчетности, обеспечивающий модернизированный подход к сбору и оформлению информации; отмечены позитивные черты данного вида отчетности, а также условия его внедрения в практику компаний. Кроме того, выявлены основные проблемы, затрудняющие переход отечественных организаций к интегрированной отчетности, предложены некоторые рекомендации по совершенствованию российского законодательства в данной сфере.*

Ключевые слова: *интегрированная отчетность, интегрированный отчет, прозрачность корпоративной отчетности, финансовая и нефинансовая информация, международный совет по интегрированной отчетности, корпоративное управление, экологическая и социальная ответственность*

Глобализация мировой экономики, развитие экономических теорий и, наконец, мировой финансово-экономический кризис внесли существенные изменения и усложнения в институциональной среде по всему миру, и Россия тому не исключение. Это привело к тому, что существующие формы бухгалтерской отчетности перестают быть эффективными, поэтому требуется их трансформация и поиск такой формы, которая смогла бы удовлетворять новым требованиям учетной практики в соответствии с запросами различных стейкхолдеров. Это диктует необходимость продвижения идеи создания единой модели учетной системы, объединяющей различные виды учета: финансового, управленческого, налогового, консолидированного, оперативного, производственного, учета по стандартам МСФО и/или GAAP и др. Предполагается, что данная модель будет работать на основе единой

информационной базы с последующей обработкой данных и соответствующей их интерпретацией.

Наличие значительно числа проводимых исследований российскими и зарубежными специалистами подтверждает, что вопросы интеграции учетной системы постоянно находятся под их пристальным вниманием. Однако функционирующая в настоящее время отечественная модель учетной системы зачастую вступает в противоречия с новыми требованиями и ограниченными возможностями методов традиционного учета. Это приводит к количественным, качественным и структурным противоречиям в развитии учетной системы [3].

Поэтому было бы логично стремиться к тому, чтобы факты совершения хозяйственных операции фиксировались один раз и в одной информационной системе и отражались в соответствующей форме отчетности, каковой может быть интегрированная отчетность (ИО) (рис. 1).



Рис. 1. Отражение хозяйственных операций в интегрированной системе учета

Предназначенный для эффективного и успешного ведения бизнеса данный вид отчетности призван обеспечить модернизированный подход к сбору и оформлению информации, столь важной для деятельности компании. И действительно, главное отличие интегрированных отчетов от других отчетных форм состоит в их универсальном, но при этом лаконичном подходе к учету факторов, воздействующих на экономические процессы.

Следует отметить, что интегрированная отчетность характеризуется высокой прозрачностью данных, поскольку в ней раскрывается достаточное число показателей, характеризующих как положительные, так и отрицательные аспекты деятельности компании.

Само по себе раскрытие информации в формате интегрированной отчетности позволяет различным стейкхолдерам оценить сложившееся состояние компании с разных сторон и увидеть новые грани, проблемы или возможности.

Сам факт презентации публичной отчетности в формате интегрированной отчетности позитивно отражается на деловой репутации компании особенно сейчас, когда это носит еще пока инициативный характер. Объем, качество и формат раскрытия публичной информации определяется внутренней мотивацией собственников и руководства компании. Эта заинтересованность зависит от следующих факторов [6]:

- 1) Сотрудничество и участие на международном уровне.
- 2) Интерес компании в привлечении заемного капитала, в целях чего компании полезно раскрывать информацию для создания позитивного фона текущего и перспективного состояния компании
- 3) Общественная значимость компании
- 4) Необходимость поддерживать позитивные ожидания среди широкого круга инвесторов.
- 5) Продажа бизнеса или ее части.

Позитивные качества ИО, ее основы мировоззрения и философии – одно из исходных условий повышения числа отечественных компаний, публикующих интегрированные отчеты, однако уровень заинтересованности российских организаций по сравнению с зарубежным опытом все же оставляет желать лучшего.

В 2012 г. по инициативе Госкорпорации «Росатом» (участника Пилотной Программы Международного совета по интегрированной отчетности) и при поддержке Международного совета по интегрированной отчетности была создана Российская Региональная Сеть (РРС) по интегрированной отчетности. Ее появление вызвано необходимостью тщательной проработки вопросов относительно внедрения стандартов в отечественную практику учета, а так же содействию продвижению этой концепции в России и информирования заинтересованных сторон о концепции ИО и работе РРС.

С 2013 г., систематически публикуются результаты анализа Российской Региональной Сети о корпоративной прозрачности крупнейших компаний России.

В 2017 г. исследование, проведенное РРС, показало, что в 2016 г. значительная часть крупнейших компаний РФ, а именно 424 из 855 (49,5%), являются непрозрачными.

Эти компании не раскрывают отчетную информацию о своей деятельности посредством публичной отчетности. В числе этих компаний 47 ОАО и ПАО (41 компания из повторно участвующих в рейтинге).

Только 52 крупнейшие компании РФ (6%) удовлетворяют современным требованиям корпоративной прозрачности, принятым в международном бизнес-сообществе.

132 крупнейшие компании РФ (15,4%), несмотря на то, что они не перешли на МСФО (в инициативном порядке), раскрывают отчетную информацию [5] и информируют о влиянии своей деятельности на экологию, экономику и социальную сферу регионов. В отдельных случаях раскрывают информацию о своих стратегиях и бизнес-моделях.

Согласно результатам исследования, наиболее прозрачными остаются компании, представляющие «Атомную промышленность», «Промышленность драгоценных металлов и алмазов» и «Электроэнергетику».

Это, к примеру, такие компании, как Нижегородская Инжиниринговая Компания «Атомэнергопроект», «Российский концерн по производству электрической и тепловой энергии на атомных станциях», Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» и Акционерное общество «ТВЭЛ»

Наименее прозрачными компаниями в секторальном разрезе являются компании сектора «Информационные технологии», «Розничная торговля», «Оптовая торговля».

Несмотря на явные достоинства интегрированной отчетности следует остановиться и на проблемах, связанных с ее внедрением. В частности, ее применение увеличивает вероятность раскрытия коммерческой тайны компании и, следовательно, опасность утраты ею конкурентных преимуществ. Именно этот факт и является причиной нерешительности и даже страха отечественных организаций перед использованием интегрированных отчетов.

Исследователи, кроме того, называют существенным фактором, препятствующим более широкому использованию интегрированной отчетности в нашей стране, недостаточную проработанность методики оценки нефинансовых видов капитала и обоснованности прогнозной информации [4].

В настоящее время значительно затрудняют переход к интегрированной отчетности также временные и денежные затраты на ее подготовку. К таким причинам относятся значительные расходы на составление интегрированного отчета: обучение персонала, проведение аудиторских проверок, формирование нового программного обеспечения и др. Одним словом составить интегрированную отчетность могут позволить себе только крупные корпорации.

Кроме того, стоимость мероприятий по переходу к интегрированной отчетности сложно определить, а сроки внедрения интегрированной отчетности в практику организаций могут занять длительный период времени.

Отсутствие необходимого опыта в составлении интегрированных отчетов так же является важным фактором, встающим на пути российских компаний.

Аудит данного вида отчетности и проверка подлинности информации в ней, по мнению многих специалистов, также составляет отдельную проблему. Привлечение внешних консультантов и аудиторов, бесспорно, способно оказать значительную помощь компании при формировании интегрированного отчета. К примеру, это могут быть консалтинговые фирмы, постоянно осуществляющие мониторинг составления данного вида отчетности

крупнейшими мировыми организациями; участвующие в функционировании органов, которые разрабатывают и утверждают стандарты. Данные обстоятельства позволяют консалтинговым фирмам всегда быть в курсе последних решений и достижений в этой сфере для последующего использования полученной информации на практике [4].

Помимо этого значительно затрудняют переход к интегрированной отчетности следующие причины:

- 1) Неопределенность критериев достаточности объема информации, включаемой в интегрированную отчетность;
- 2) Не обязательность использования МСФО для большинства организаций, что оставляет организациям возможность манипулировать информацией;
- 3) Отсутствие метрических систем и методик оценки нефинансовых показателей, которые позволят оценить результаты деятельности компании с точки зрения их устойчивого развития.

Нельзя не отметить, что такое качество, как краткость информации, представленной в интегрированной отчетности, остается аргументом спорного характера, так как размещение в отчетности дополнительной информации даже очень важной для пользователей, предполагает увеличение ее объема, что делает отчетность не менее информативной, но более массивной. Краткость и лаконичность может обеспечить либо исключение из отчета определенного вида информации, либо представление ее в другом формате.

В настоящее время идет процесс постепенного увеличения объема информации, что не может сказаться на количестве отчетных форм, т. е. структурных элементах отчетности. Налицо закономерность следующего характера, информационные ожидания стейкхолдеров изменяют содержательный аспект отчетной информации. Однако бесконечное увеличение объема предоставляемой информации в отчетности невозможно по ряду причин: во-первых, соблюдение рационального подхода в организации учетного процесса, во-вторых, краткость информации в соответствии с принципами подготовки интегрированной отчетности.

Следовательно, необходимо найти компромисс между объемом и содержанием информации, таким образом, чтобы соблюдались и принципы бухгалтерского учета, и принципы подготовки интегрированной отчетности, а информационные ожидания различных категорий стейкхолдеров были удовлетворены.

Следует заметить, что интегрированные отчеты призваны освещать информацию о деятельности компаний с позиции следующих элементов: обзор организации и ее внешнюю среду, управление, бизнес-модель, риски и возможности, стратегия и распределение ресурсов, результаты деятельности и перспективы на будущее [1]. Рекомендуемый в настоящее время формат отчетности позволяет дополнить «Пояснения к отчетности» дополнительными разделами: «Показатели, характеризующие социальную ответственность

бизнеса», «Расходы организации на мероприятия экологического характера», «Отчет об устойчивом развитии»

В связи с этим, значительным шагом навстречу формированию интегрированного отчета является утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 мая 2017 г. №876-р Концепция развития публичной нефинансовой отчетности, которая в качестве основных задач предусматривает усиление стремления компаний к прозрачности и открытости результатов своей деятельности в экономической, экологической и социальных сферах; способствование укреплению позиций отечественных организаций, репутации и доверия к их предпринимательской деятельности не только на территории России, но и за ее пределами; систематическое внедрение данного вида отчетности в практику отечественных компаний; повышение компетентности значительного числа предпринимателей в области публичной нефинансовой отчетности, устойчивого развития и социальной ответственности.

В рамках данного вида отчетности стандарт ГОСТ Р ИСО 26000-2012 призывает принимать во внимание и отображать в публичных нефинансовых отчетах важнейшие аспекты устойчивого развития и социальной ответственности, в том числе и проблемы, связанные с окружающей средой, управлением, трудовыми отношениями, этикой, коррупцией и соблюдением прав человека.

Рекомендации по раскрытию информации в области социальной и экологической ответственности, в том числе по составлению отчета в сфере устойчивого развития в соответствии с требованиями, признанными на международном уровне (например, в соответствии с руководством GRI), содержатся также в Кодексе корпоративного управления [2].

Таким образом, решение одних проблем и актуализация других будут способствовать активизации процессов внедрения в практику российских компаний подготовки и представления интегрированной отчетности.

Литература:

1. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (дата обращения: 24.03.2018).
2. Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 N 876-р «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216631/
3. Averina O.I., Kolesnik N.F., Makarova, L. M. the integration of the accounting system for implementing world class manufacturing (WCM) principles //European Research Studies, Volume XIX. – 2016. – №3, Part A. – pp. 53-69
4. Глушко, Д. А. Интегрированная отчетность и перспективы ее внедрения в Российской Федерации / Д. А. Глушко // Учет. Анализ. Аудит. – 2016. – № 1. – С. 126 – 130.
5. Исследование корпоративной прозрачности крупнейших российских компаний – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ir.org.ru>

6. Калабихина И.Е., Досиков В.С., Волошин Д.А., Интегрированная отчетность – новый уровень прозрачности современной корпоративной отчетности//Международный научно-исследовательский журнал «Проблемы рыночной экономики». Электронный журнал Института проблем рынка РАН. – 2017. – № 2. – С. 45-50

Polishchuk Iryna,
Ph.D., Associate Professor,
Khomenko Hanna
Ph.D., Assistant of the Department
Zhytomyr state technological university (Ukraine, Zhytomyr)

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ANALYSIS OF VENTURE FINANCING OF INNOVATIVE ENTERPRISES

Поліщук І.Р.
канд. екон. наук, доцент,
Хоменко Г.Ю.
канд. екон. наук, ст. викл.
Житомирський державний технологічний університет (Україна, м. Житомир)

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Abstract. *The article presents the main directions of improving the economic analysis of venture financing of innovative enterprises, which will greatly increase the efficiency and objectivity of the analysis of this type of financing and will facilitate the adoption of relevant management decisions based on the results of such analysis.*

Key words: *innovation potential, sustainable development, innovative enterprises, venture financing, analysis.*

Анотація. *У статті представлено основні напрями удосконалення економічного аналізу венчурного фінансування інноваційних підприємств, що значно збільшить ефективність та об'єктивність проведення аналізу такого виду фінансування та сприятиме прийняттю на основі результатів такого аналізу релевантних управлінських рішень.*

Ключові слова: *інноваційний потенціал, сталий розвиток, інноваційні підприємства, венчурне фінансування, економічний аналіз.*

За теперішніх умов розвитку будь-якої країни важливу роль відіграє саме інноваційний розвиток економіки, який безпосередньо залежить від використання венчурного капіталу у процесі фінансування діяльності інноваційних підприємств. Венчурне фінансування, у свою чергу, охоплює етапи та процеси, що безпосередньо пов'язані з підготовкою до виробництва, випробуваннями і промисловим освоєнням новітніх відкриттів і винаходів інноваційними підприємствами.

Ефективність використання венчурних інвестицій у процесі фінансування інноваційних підприємств підтверджена на сьогодні багатьма розвиненими

країнами. Даний специфічний вид фінансування є одним із найбільш перспективних шляхів реалізації саме наукових інноваційних проектів, які втілюють у собі також величезний ризик. Варто зазначити, що процес венчурного фінансування передбачає вбудований механізм відбору інноваційних проектів, тобто такі проекти на ранній стадії підлягають оцінці інвесторами щодо подальшого розвитку та перспективності на ринку.

Венчурний капітал, на базі якого виникає інноваційний бізнес, стає потужним ринковим механізмом, який дозволяє централізувати вільні грошові засоби, з'єднати їх з масою нагромаджених наукових відкриттів, комерціалізувати їх за допомогою суб'єктів господарської діяльності. Саме завдяки венчурному капіталу, в США, починаючи з 1982 року, щорічно виникало 600-800 тис. нових фірм, а загалом їх з'явилося понад 23 млн., що збільшило зайнятість робочих на 87 млн. чоловік. Це значно перевищило скорочення за той же час 40 млн. чоловік, зайнятих в структурі великих компаній. До 80 % великих корпорацій, що входили до 100 провідних, втратили позиції, а деякі перестали існувати [1, с. 13].

Перспективи розвитку такого механізму фінансування діяльності підприємств, як венчурне фінансування, в Україні та світі будуть залежати не лише від наявності новітніх технологій та вільних фінансових ресурсів, але й від стану бухгалтерського обліку та економічного аналізу в частині відображення інформації про венчурне фінансування у звітності підприємства.

Проблеми обліково-аналітичного забезпечення венчурного фінансування, а також перспективи його впровадження в Україні досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: О.В. Бабінська, М.І. Бондар, Г.М. Білецька, І.В. Брикова, В.О. Варфоломєєва, О.М. Денисенко, О.П. Денисенко, Я.Д. Крупка, О.Є. Кузьмін, С.Ф. Легенчук, О.В. Мартякова, С.З. Мошенський, А.І. Нікконен, В.П. Онищенко, О.В. Орлюк, О.М. Петрук, Н.І. Редіна, К.С. Саєнко, І.В. Тарасенко, І.В. Трикоз, А.В. Череп, О.В. Усатенко, А. Шевцов, О.В. Школьна та інші.

На сьогодні з урахуванням існуючих напрацювань науковців актуальними є вирішення проблем, що стосуються особливостей відображення в обліку інформації про залучені інвестиції на засадах венчурного фінансування, а також окреслення напрямів удосконалення аналізу такого фінансування з метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо ефективності використання венчурного фінансування і обґрунтування необхідності подальшого залучення такого фінансування для інноваційних підприємств.

Відсутність достовірної та повної бази проведення аналізу венчурного фінансування призводить до виникнення проблем щодо визначення ефективності використання наданого фінансування та встановлення доцільності залучення додаткових коштів венчурних інвесторів з метою розширення інноваційної діяльності підприємства. З метою вирішення зазначених проблем передусім варто окреслити та систематизувати всі стадії економічного аналізу

венчурного фінансування в умовах ризиків інноваційної діяльності та невизначеності економіки відповідно.

Відповідно до основних трьох етапів аналізу венчурного фінансування (організаційно-підготовчий, аналітичний (розрахунковий), заключний (підсумковий)) варто визначити основні елементи організації аналізу та надати їм характеристику. Насамперед, керівництво суб'єкта господарювання, повинно визначитися з організаційною формою проведення аналізу інвестиційного проекту, зокрема, економічно обґрунтовується доцільність створення спеціалізованого аналітичного підрозділу, або ж введення до штатного розпису працівника(ів)-аналітика(ків), або ж більш ефективним виявляється лише призначення виконання обов'язків (щодо здійснення аналітичних процедур) діючому працівнику підприємства, якщо такий має достатню кваліфікацію та фах.

Етап підготовки також передбачає визначення відповідальних осіб за організацію та проведення економічного аналізу венчурного фінансування, зокрема за такими особами також закріплюються обов'язки щодо розробки плану та програми проведення аналізу вищевказаного напрямку. Поряд з цим, нагальною є потреба в уточненні об'єктів аналізу венчурного фінансування, що, в свою чергу, визначає напрями проведення аналізу: 1) забезпеченість власними та залученими фінансовими ресурсами у вигляді венчурних інвестицій; 2) ефективність використання венчурного фінансування (за видами – власні та залучені джерела, цільове фінансування).

Одним із найважливіших напрямів удосконалення аналізу венчурного фінансування є формування інформаційно-методичного забезпечення аналізу венчурного фінансування, що передбачає здійснення суб'єктами управління інформаційних запитів та пошук інформаційної бази для їх задоволення. В такому разі достатнім інформаційним забезпеченням при аналізі венчурного фінансування буде виступати бухгалтерська звітність, зокрема, важлива роль відводиться внутрішнім звітам, які найбільш пристосовані під потреби та запити управлінського персоналу конкретного суб'єкта господарювання.

Наступний етап аналізу безпосередньо повинен передбачати проведення розрахунків окреслених аналітичних показників з подальшою систематизацією та оцінкою одержаних результатів, їх представленням суб'єктам управління. Перелік показників суб'єктам здійснення аналізу венчурного фінансування варто формувати з урахуванням специфіки діяльності конкретного підприємства-реципієнта, а також запитів і потреб менеджерів при прийнятті ними важливих управлінських рішень. Також перелік показників варто сформувавати відповідно до методики економічного аналізу, що передбачає здійснення загальної оцінки фінансового стану інноваційного підприємства та поглибленого аналізу венчурного фінансування. Зокрема, загальна оцінка фінансового стану інноваційного підприємства повинна включати: аналіз економічного потенціалу підприємства, аналіз розвитку та результативності

діяльності підприємства, аналіз ймовірності неплатоспроможності та банкрутства підприємства.

Таким чином, запропоновані напрями удосконалення аналізу венчурного фінансування сприятиме створенню передумов для здійснення об'єктивного та ефективного аналізу фінансування діяльності інноваційного підприємства і суттєво вплине на підвищення ефективності проведення аналізу венчурного фінансування інноваційного підприємства.

Література:

1. Кириленко В. Венчурні інвестиційні фонди України: сутність та перспективи розвитку / В. Кириленко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2009. – № 1. – 223 с. – С. 7-19.

7. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Pakhomov A.V.,

Candidate of Economic Sciences, Deputy General Director for Finance and Economics,

*Joint Stock Company «The Scientific Production Complex «Dedal»
(Rosatom State Corporation Company)*

Pakhomova E.A.,

Doctor of Economic Sciences, Candidate of Technical Sciences, Professor
Dubna State University, Russia

Schegolev A.V.

Graduate student

Dubna State University, Russia

THE MAIN STAGES OF THE TECHNIQUE OF FORMATION MACROECONOMIC EQUILIBRIUM DETERMINING BASED ON HICKS- HANSEN'S MODEL

Пахомов А.В.,

к.э.н., зам. ген. директора по экономике и финансам
АО «НПК «Дедал» (ГК «Росатом»)

Пахомова Е.А.,

д.э.н., к.т.н., профессор
Государственный университет «Дубна», Россия

Щеголев А.В.

магистрант
Государственный университет «Дубна», Россия

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ХИКСА- ХАНСЕНА

Abstract. *The main stages of the methodology for determining macroeconomic equilibrium based on the economic point of view – based on the Hicks-Hansen model (IS-LM), from an information point of view – representing a distributed system of models estimated by regression analysis are described.*

Keywords: *principle of distribution, decomposition, macroeconomic equilibrium, model IS-LM, regression*

Аннотация. *Описаны основные этапы методики определения макроэкономического равновесия, базирующейся, с экономической точки зрения – на основе модели Хикса-Хансена (IS-LM), с информационной точки зрения – представляющую собой распределенную систему моделей, оцениваемую методом регрессионного анализа.*

Ключевые слова: *распределенность, декомпозиция, макроэкономическое равновесие, модель IS-LM, регрессия*

Бурное развитие использования знаний, накопленных человечеством за последние полтора века (достижения естественных наук – физики и

математики, а также многочисленных современных ответвлений – электроники, автоматизации и т.д.), проникая во все слои общества, вплоть до изменения повседневного образа жизни индивидуума, требуют внедрения новых технологий в наукоемких сферах. В настоящее время эти технологии принято назвать цифровизацией, хотя принципам и методам, на которых они базируются, уже более тридцати лет, среди которых особое место занимают человеко-машинность и распределенность.

Поясним первый принцип. Любая машина, система, какой бы сложной автоматикой ни была начинена, нуждается в человеческом факторе сопровождения на протяжении всего времени действия системы. Все системы состоят из модулей, объединенных в единый комплекс. Задачи распределены между модулями (и в этом второй принцип – распределенность), которые, будучи состыкованными, выполняют комплексную задачу. Для решения сложной задачи её следует распределить (декомпозировать) на подзадачи, каждую подзадачу смоделировать отдельно, затем все увязать в единый комплекс. При автоматизации решения следует предусмотреть человеко-машинный формат (возможность вмешательства человека) на любой промежуточной стадии для корректировки данных.

Описанные принципы применимы и к управлению в финансово-экономической области. Например, министерства и ведомства различной подчиненности и иерархии, руководители предприятий при принятии управленческих решений должны учитывать макроэкономические параметры страны. Задача отслеживания макроэкономического равновесия является примером комплексной задачи, требующей декомпозиции и представляющей собой распределенную систему моделей [1,2].

Теоретической основой этой задачи может выступать модель Хикса-Хансена – модель равновесия товарного IS и денежного LM рынков, где под равновесием понимается набор двух параметров «процентная ставка i – валовой национальный доход Y ». В условиях закрытой бездефицитной экономики баланс на товарном рынке сводится к равенству инвестиций I и сбережений S . Декомпозиционные составляющие этого равенства – зависимость инвестиций от процентной ставки $I(i)$ и зависимость сбережений от дохода $S(Y)$. Интегральная кривая $i(Y)$, учитывающая данный механизм формирования (IS -механизм), в теории имеет отрицательный наклон. Баланс денежного рынка базируется на равенстве общей денежной массы сумме двух составляющих денежного спроса – спекулятивной $L(i)$ и транзакционной $L(Y)$. Декомпозиционные составляющие: зависимость спекулятивной составляющей от процентной ставки, зависимость транзакционной составляющей от дохода. Интегральная кривая $i(Y)$ с таким механизмом формирования (LM -механизм) в теории имеет положительный наклон. При наложении двух интегральных кривых определяются параметры макроэкономического равновесия.

Процесс моделирования предполагает построение регрессионных декомпозиционных зависимостей по официальным статистическим данным с

предварительной их адаптацией для наполнения содержательным смыслом, близким к исходным теоретическим аналогам. Кроме того, в процессе реализации описанной методики потребовалась её модификация. Так, при построении кривой IS появилась необходимость инструментальной модификации исходного уравнения ($I(i)=I(S(Y))$). Исходными данными для построения рассматриваемой модели послужили данные полученные с сайтов: Росстата, МинФина и ЦБ РФ за 2011-2016 гг. [3-5]. Практическая реализация формирования товарной кривой позволила получить кривую IS , имеющую отрицательный наклон, совпадающий с классической теорией.

Отсутствие официальной статистики по показателям $L(Y)$, $L(i)$ ввиду сложности выделения из общей денежной массы спекулятивной транзакционных частей, привело к необходимости использования таких денежных агрегатов как $M1$, $M2$, $M2Ш$, $M3^{***}$, наличие информации с официальных источников предопределило структуру методики: при описании общей денежной массы конструировался агрегат $M3^{***}$ как сумма $M2$, сберегательных вкладов (CB), государственных облигации ($ГО$), а также две его вариации $M3^*=M2+CB$, $M3^{**}=M2+ГО$, аналогичным образом использовался агрегат $M2Ш$, предоставленный сайтом ЦБ. В качестве $L(i)$ брался показатель $M1$, в качестве $L(Y)$ – разность вариации показателя общей денежной массы ($M3^{***}(M3^*, M3^{**})$, $M2Ш$) и $M1$. Таким образом, получим уравнения декомпозиции LM в зависимости от вариации показателя общей денежной массы.

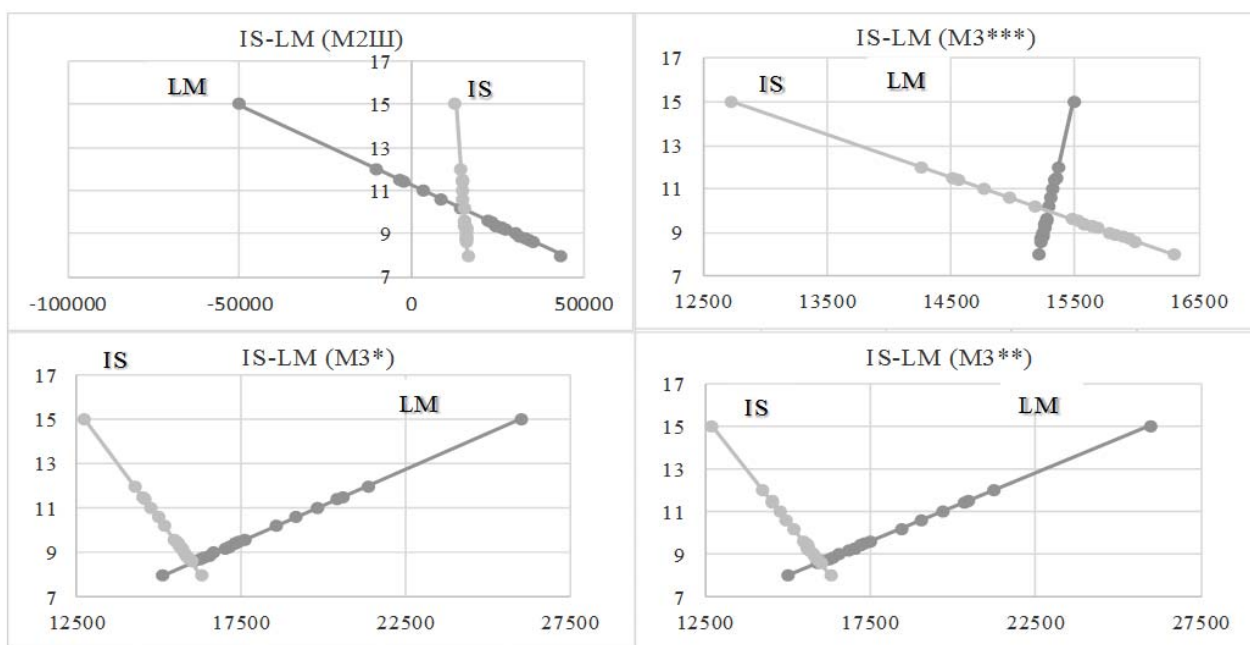


Рис. 1. Графический вид модели $IS-LM$, 2011-2016 гг.

Построенная для экономики нашей страны кривая LM имеет отрицательный наклон, противоречащий классическому описанию. Для получения кривой LM с положительным наклоном, исходное балансовое

уравнение модифицировалось путем гипотетического введения такого элемента как Резервный фонд в качестве составной части спекулятивного спроса. Использование показателей фондов в качестве составных частей транзакционного спроса и общей денежной массы не привело к получению кривой LM с наклоном, соответствующим теоретическому описанию.

После того как каждая задача решена в отдельности, происходит увязка посредством объединения полученных составляющих с последующим определением параметров макроэкономического равновесия (рис.1).

Отметим, что для отслеживания динамики макроэкономического равновесия подобные расчеты должны иметь регулярный характер, что становится трудоемкой задачей. При этом знание динамики макроэкономического равновесия – это умение оценивать будущее состояние экономики, т.е. весьма полезное знание, поскольку на нем основываются управленческие решения, призванные обеспечить социально-экономическое развитие страны, а потому, чтобы сделать этот инструмент рабочим, нужна его программная реализация, основанная на информационных (цифровых) технологиях.

Признательность

Работа подготовлена при поддержке РФФИ в рамках проектов № 16-06-00054 «Инструментально-методический подход к адаптации модели тройной спирали для условий России с учётом исторической ретроспективы»

Acknowledgment.

The article was supported by the Russian Foundation for Basic Research as part of project No. 16-06-00054, The Instrumental and Methodological Approach to Adapting the Triple-Helix Model to Russia in line with Historical Retrospect.

Литература:

1. Pakhomov A.V Qualitative analysis of system economical transformations based on the composition of distributed subject-oriented descriptions // Autoabstract of the dissertation to competition of scientific degree of the candidate of technical sciences. – Moscow, 2002.
2. Pakhomov A.V., Pakhomova E.A. Methodological approach to the solution of tasks of the qualitative economic analysis // Proceedings of the University of Dubna: Economics: Collection of articles Issue 1 – Dubna: Dubna International University for Nature, Society, and Man, 2004 – P. 59-84.
3. Official site of the Ministry of Finance of the Russian Federation: <http://www.minfin.ru/ru>
4. Official site of the Federal State Statistics Service of the Russian Federation: <http://www.gks.ru>
5. Official site of the Central Bank of the Russian Federation: <http://www.cbr.ru>

Pakhomova E.A.,

Doctor of Economic Sciences, Candidate of Technical Sciences, Professor,
Dubna State University, Russia

Pisareva D.A.

Expert
Administration of Dubna, Russia

MAIN STAGES OF THE METHODOLOGY TO ANALYZE THE EFFECT OF FIXED ASSETS ON ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA BY PRODUCTIVE FUNCTIONS OF COMPLEX VARIABLES

Пахомова Е.А.,

д.э.н., к.т.н., профессор
Государственный университет «Дубна», Россия

Писарева Д.А.

эксперт
Администрация г. Дубны, Россия

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ ВЛИЯНИЯ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РФ АППАРАТОМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ КОМПЛЕКСНОГО ПЕРЕМЕННОГО

Abstract. *The main stages of the methodical approach to the analysis of mutual impact of the state of fixed assets on the economic growth in Russia are presented. It is shown that the tools of production functions of a real argument taken as a basis has drawbacks, and therefore needs to be adjusted, for example, by moving to the use of a complex argument.*

Keywords: *fixed assets, economic growth, econometric analysis, production function, complex argument*

Аннотация. *Представлены основные этапы методического подхода к анализу влияния состояния основных фондов Российской Федерации на экономический рост страны. Показано, что взятый за основу аппарат производственных функций действительного аргумента небезупречен, а потому нуждается в корректировке, например, путем перехода к использованию комплексного аргумента.*

Ключевые слова: *основные фонды, экономический рост, эконометрический анализ, производственная функция Кобба-Дугласа, комплексный аргумент*

Об экономическом росте страны можно судить по ряду экономических показателей, одним из которых является валовый внутренний продукт (далее ВВП). В Российской Федерации в период экономических и социальных реформ (1990–1998 гг.) показатель ВВП упал примерно вдвое. Сокращение промышленного и сельскохозяйственного производства, а также уменьшение инвестиций в производство привели в частности к устареванию и износу оборудования. В данном контексте актуальным становится анализ влияния состояния основных фондов на экономический рост страны.

Зависимость ВВП от состояния основных фондов можно представить в виде агрегированной производственной функции (далее ПФ) Кобба-Дугласа, которая строится для действительных переменных, представляющих собой официальные статистические данные экономических показателей «стоимость основных фондов» и «среднегодовая численность занятых в экономике».

На первом этапе нашего анализа необходимо провести предварительную обработку данных, включающую дефлирование, проверку на нормальность распределения с целью улучшения качества построенных в дальнейшем моделей [1, с.5].

Второй этап представляет собой построение математических моделей (модификаций) производственной функции Кобба-Дугласа действительных переменных (ПФ): линейных и нелинейных моделей с постоянной и переменной отдачей от масштаба, а также оценки параметров построенных моделей [1, с.7].

Начало изучения ПФ было положено в 1928 году американскими учеными – математиком Ч. Коббом и экономистом П. Дугласом. За девяносто прошедших лет аппарат ПФ приобрел видовую структуру в зависимости от условий рассматриваемой социально-экономической системы. Однако еще остаются проблемы как построения ПФ, так и оценки их параметров, с чем мы и столкнулись на втором этапе анализа, а именно: во-первых, среди модификаций ПФ модели с возрастающей отдачей от масштаба описывают данные лучше, чем модели с постоянной отдачей; во-вторых, критерий Дарбина-Уотсона, объясняющий качество полученных моделей с точки зрения поведения остатков, указал на наличие положительной автокорреляции [2, с.374].

Сложившаяся ситуация подтолкнула к идее модификации аппарата производственных функций путем перехода к комплексному аргументу, что было осуществлено на третьем этапе анализа. Применение аппарата производственных функций комплексных переменных в области экономики является новшеством в теории производственных функций, а новаторами идеи являются доктор экономических наук С.Г. Светульников и кандидат экономических наук И.С. Светульников [3, с.5]. Одной из причин обращения к ПФ комплексного аргумента они называют возможность этого аппарата адекватно описывать сложные процессы, происходящие в системах с наличием слабо структурированных проблем, чем являются социально-экономические системы. Заметим, что альтернативой может оказаться анализ приведенных данных на наличие циклической составляющей, однако аппарату комплексных функций было отдано предпочтение в силу нетрадиционности его использования в экономико-математическом моделировании.

Линейная производственная функция комплексного аргумента представлена в виде двух сомножителей [3, с.42]:

$$Y = (a_0 - ia_1)(L + iK), \quad (1)$$

где $(L+iK)$ – комплексный аргумент, (a_0-ia_1) – комплексный коэффициент, a_0 – коэффициент использования трудовых ресурсов, a_1 – коэффициент использования капитальных ресурсов, Y, K, L те же, что и в ПФ.

Решая (1) относительно a_0 и a_1 получим значения коэффициентов использования ресурсов, анализ поведения которых можно интерпретировать, согласно [3, с.49]. В отличие от параметров модели ПФ, которые показывают доленое участие труда и основных фондов в ВВП, именно интерпретация динамики этих коэффициентов визуализирует и объясняет состояние и соотношение использования основных фондов и трудового ресурса как в будущем, так и в исторической ретроспективе.

Описанные и реализованные этапы анализа являются частью разработки методического подхода к прогнозированию экономического состояния РФ с применением аппарата производственных функций действительного и комплексного аргумента, что в дальнейшем подразумевает построение моделей производственной функции комплексных переменных и оценку устойчивости полученных результатов в сравнении с производственными функциями действительного аргумента.

***Признательность.** Работа подготовлена при поддержке РФФИ в рамках проекта № 16-06-00054 «Инструментально-методический подход к адаптации модели тройной спирали для условий России с учетом исторической ретроспективы».*

***Acknowledgment.** The article was supported by the Russian Foundation for Basic Research as part of project No. 16-06-00054, The Instrumental and Methodological Approach to Adapting the Triple-Helix Model to Russia in line with Historical Retrospect.*

Литература:

1. Lychagina T.A., Pakhomova E.A., Pisareva D.A. The application of production functions to analyze the effect of fixed assets on economic growth in the Russian federation//National interests: priorities and safety. – No. 10 (343) – 2016 October Page 4-19.
2. Vazhenina V.S., Lychagina T.A., Pakhomova D.A., Pisareva of D.A. Issledovaniye of opportunities of use of the device of the spectral analysis and production functions (on the example of macroeconomic indicators of Russia)//Institutional and financial mechanisms of development of territorial clusters and technological platforms: collection of materials International scientific-practical conference (on November 11-12, 2016, State university "Dubna") / editor-in-chief PhD Econ. G.V. Fadeycheva. – М.; Berlin: Direkt-media, 2017. – 628 p. – Page 366-378.
3. Svetunkov S. G., Svetunkov I.S. Production functions of complex variables: Economic-mathematical modeling of production dynamics. М.: LKI publishing house, 2008. – 136 p.

8. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Elda Kuka,

Faculty of Economy,
University of Tirana, Tirana, Albania,

Rovena Bahiti,

Faculty of Economy,
University of Tirana, Tirana, Albania

EMPLOYEES TRAINING AS AN IMPORTANT TOOL OF INFORMATION SECURITY MANAGEMENT

Abstract. *Although there are numerous technical solutions and findings in information systems, those do not always produce more secure environments. Therefore information security cannot be defined only as a technical problem, but also as a management problem. An organization' approach to information security should focus on human factors, as the organization' success or failure depends on the things that its employees do or fail to do. An information security aware culture will minimize risks to information assets of the organization. In this paper we will do a presentation of information security training in the public sector, based on interviews conducted with IT staff.*

Key words: *information security awareness, public sector, information security management.*

INTRODUCTION

As described by Lee (2004), “an information system is not the information technology alone, but the system that emerges from the mutually transformational interactions between the information technology and the organization. (p. 11)”. Thus, an information system is the technology and humans interacting with technology and focusing only in technical aspect of information security will be not only inadequate but also incomplete (Lee A. S., 2004). Humans are consistently referred to as the weakest link in security (Schneier B., 2000; Huang, et. al., 2007). It is equally important to invest in the human factor the same way that we invest in technology, since users (employees) are going to use the technology. Careless and unaware users normally cause security breaches (Danchev D., 2006). Nikolakopoulos, in his study showed that “Sixty five percent of the economic damage in Information Security breaches is because of human mistake, and just three percent from malevolent outsiders, has been demonstrated through an assessment of factors which create security breaches (Nikolakopoulos T., 2009). Panko suggests the principle of having clear roles should be established for designing or auditing security operations (Panko R. R., 2008). The proposal to do user training is another interesting contribution, accumulated under three parts: security awareness, responsibility and self-protection (Panko R. R., 2008). Having basic training for everyone and added training according to the users' particular position is an alternative solution of (Mitnick K.D, Simon, W.L, 2005,).

Methodology

An overview of the literature emphasizes that it is important of staff training concerning information security, will make them able to comply with security requirement in particular situation (Danchev D., 2006). For our study, we have used questionnaires about Information Security Policies and Risk Management, created and developed in 2017. The questionnaires were available in printed version and also in google forms. The target audiences were IT employees within IT Directorates in Albanian government ministries and subordinate institutions. The questionnaire contained nine sections. We received 89 responses or completed questionnaires, from the target group of 250 employees. In this paper we will present the results of the questionnaires regarding Information Security Training of the employees in the organization.

Data analysis

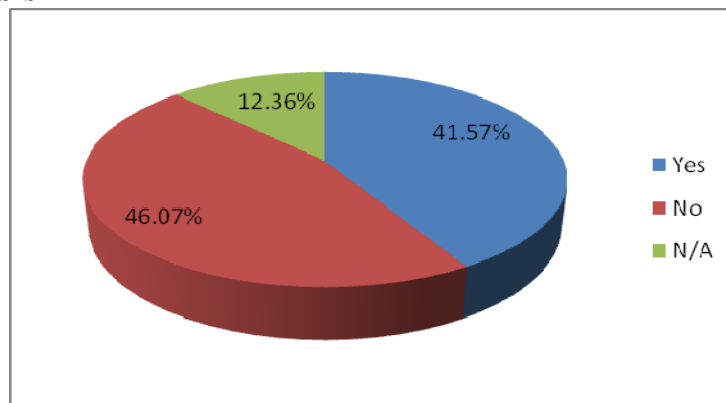


Fig. 1. Organization training on information security awareness

Regarding the question about trainings on information security awareness offered from the organization the respondents answers are shown in figure no.1. As we can see only 41.57% responded that their organization offered trainings on information security awareness. More than 58% responded that their organization didn't offer any kind of training regarding information security awareness.

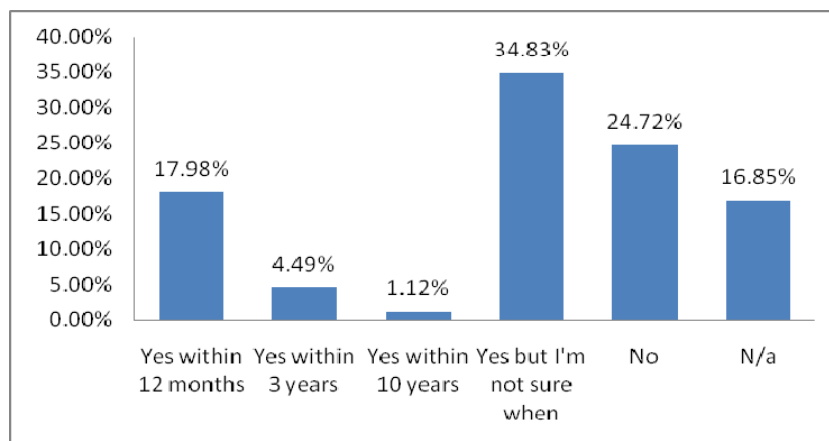


Fig. 2. Certification in Information Security

In figure no.2 there are shown the results of the question about their intent of getting any kind of certification in information security. The results in the above chart show than more than 58% were ready to get any kind of information security

certification and only 25% didn't want to get a certification. More than 16% of employees didn't respond at all, meaning that they maybe didn't have a clear idea if they wanted or not to get a certification.

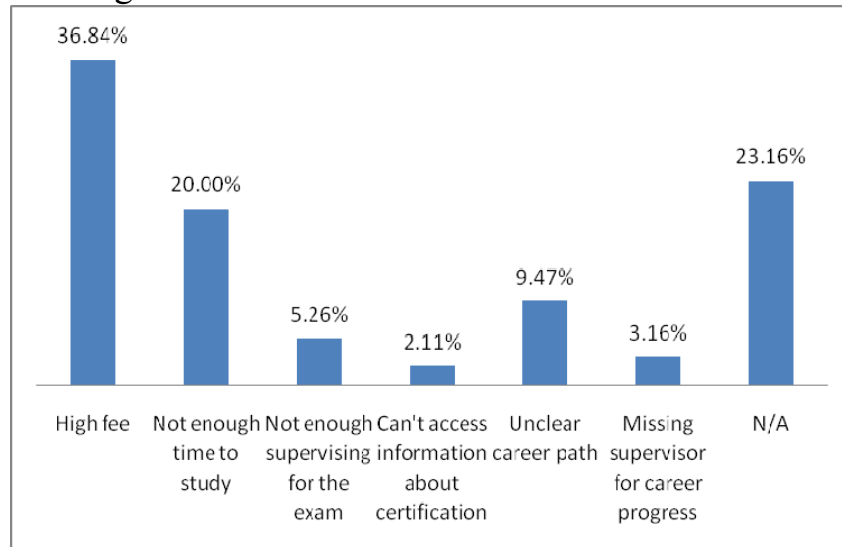


Fig. 3. Obstacles for information security certification

In figure no. 3, are shown the results about the obstacles that employees face for information security certification. The first obstacle was the high fee of information security certification, the second reason was not enough time to study, and the third reason was unclear career path. Also 23% didn't express their opinion, but we can see that this number is slightly higher than the number of those who didn't express their opinion in figure no.2. If we make an analysis of the data given from the three charts we see that the number of respondents which didn't get any kind of information security was higher than the number of the respondents who did some kind of training. The answers of the respondents shown in figure no. 2 showed that more than 58% intended to get some kind of information security certification, but the obstacles were high fee, unclear career path and the lack of time to study.

Conclusions and recommendations

As we mentioned before humans are considered to be the weakest link when we consider information security aspects, but they cannot be avoid as long as humans use the technology. Thus it is wiser to strengthen this weak link through user training. In data analysis of our study we found some interesting facts: not all organizations do staff training with focus on information security, respondents showed their interest in getting some kind of certification in information security, which is indeed information security training but the major obstacles were high fee, unclear career path and the lack of study time. Information security has become an everyday issue and usually, the security breaches are caused by careless, unaware users. Training is an interesting contribution, accumulated under three parts: security awareness, responsibility and self-protection. Having basic training for everyone and then additional training according to the users' particular position is an alternative solution.

References:

1. Danchev, D. (2006). Reducing human factor mistakes.

2. Huang, D., Rau, P.P. & Salvendy, G. (2007). A survey of factors influencing people's perception of information security. In J. Jacko (Ed.). Human-Computer Interaction, Part IV. Heidelberg: Springer.
3. Lee, A.S. (2004). Thinking about Social theory and Philosophy for Information Systems. In Social Theory and Philosophy for Information Systems. Chichester UK: John Wiley & Sons, p. 1-26
4. Mitnick, K.D. & Simon, W.L. (2005). The Art of Intrusion: The Real Stories Behind the Exploits of Hackers, Intruders & Deceivers. Indianapolis, ID: Wiley Publishing, Inc.
5. Mitnick, K. D. & Simon, W. L. (2002). The Art of Deception: Controlling the Human Element of Security. Indianapolis, ID: Wiley Publishing, Inc.
6. Nikolakopoulos, T. (2009). Evaluating the human factor in Information Security
7. Panko, R. R. (2008). IT employment prospects: beyond the dotcom bubble. European Journal of Information Systems, 17(3), 182-197.
8. Schneier, B. (2000). Secrets and Lies: Digital Security in a Networked World, Indianapolis, IN: Wiley Publishing, Inc

Marova Svitlana,
 Doctor of Public administration, professor
Dragomirova Ievgeniia,
 PhD in Economic, Associate Professor
Goltvenko Oleksandr
 Postgraduate Student
Donetsk State University of Management (Ukraine, Mariupol)

CUMULATIVE MODEL OF THE EFFICIENT FUNCTIONING STATE CONTROL MECHANISM OF SOCIO-ECOLOGY-ECONOMICAL SYSTEM

Марова Світлана Феліксівна,
 доктор наук з державного управління, професор
Драгомірова Євгенія Сергіївна,
 кандидат економічних наук, доцент
Голтвенко Олександр Володимирович
 здобувач
Донецький державний університет управління (Україна, Маріуполь)

КУМУЛЯТИВНА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ

The article substantiates the necessity of state regulation of the socio-ecological-economic system functioning. The cumulative model is presented as providing implementation of the integrated model of innovative development system management of territorial communities, and will apply the innovative-infrastructural state management mechanism of complete systems.

Key words: *state, mechanism, system, balance, infrastructure, territory*

В статті обґрунтовано необхідність державного регулювання функціонуванням соціо-еколоґо-економічною системою. Подано кумулятивну модель як таку, що забезпечить реалізацію інтегрованої моделі системи управління інноваційним розвитком територіальних громад, і задіє інноваційно-інфраструктурний механізм державного управління розвитком складних систем.

Ключові слова: держава, механізм, система, збалансованість, інфраструктура, територія

Еволюційне ускладнення державного управління як об'єкта, в якому з'явилися бізнесові елементи, обумовило необхідність розробки підходів та заходів підтримки сталості функціонування системи державного управління й, одночасно, створення умов для підвищення ефективності економічної віддачі, соціального ефекту від впроваджуваних реформ і дотримання вимог екологічної безпеки. Особливого значення це набуває на місцевому рівні на тлі децентралізації влади, реформування місцевого самоврядування, об'єднання територіальних громад, коли роль науки в забезпеченні спроможності об'єднаних громад значно зростає.

Рівень ефективності функціонування суспільної влади залежить від дієвості і здатності до реалізації, а така здатність – від наявності в її системі відповідного ефективного діючого механізму як реальної організаційної сили, опанувавши яку, влада починає управляти суспільними процесами держави [1].

Звичайною практикою залишається неузгодженість положень загальнодержавних, регіональних та місцевих концепцій, стратегій та програм розвитку територій, зорієнтованих на збалансований розвиток соціо-еколого-економічних систем (СЕЕС) територій, функціонування якої має не тільки економічні результати, але й екологічні наслідки й потребує постійного впровадження інноваційних підходів, що передбачають використання ресурсозберігаючих технологій та дотримання екологічних стандартів світового рівня.

В Україні чинними є десятки програм та стратегій загальнодержавного, регіонального та місцевого значення, що прямо чи опосередковано стосуються сталого розвитку територій. В результаті перманентної нестачі коштів, або «заморожування» реалізації державних цільових програм, їх результативність ставиться соціумом під сумнів. Як наслідок, цілі, визначені у державних цільових програмах, здебільшого не досягаються.

Отже, існує нагальна потреба у визначенні конкретних державних механізмів, кумулятивний ефект від реалізації яких дозволив досягти сталого розвитку міст (територій).

З точки зору на СЕЕС як форми організації взаємозв'язків в певному просторі і часі між природними, економічними та соціальними підсистемами, яка забезпечує їх саморегуляцію, самовідновлення елементів, встановлює межі адаптаційних можливостей, саме рівень регіону, може бути охарактеризований як система взаємопов'язаних елементів механізму державного управління ефективністю функціонування еколого-економічних систем. Однак, з огляду на адміністративно-територіальну реформу 2014-2015 рр., яка передбачає укрупнення територіальних громад, трактує її як адміністративно-територіальну одиницю і не може мати права на суб'єктність. Саме громада, що діє в рамках певного регіону, має стати СЕЕС для реалізації системи управління інноваційним розвитком територіальних громад.

Наведена на рисунку модель кумулятивності механізму державного управління ефективністю функціонування соціо-еколого-економічною системою серед інших вперше показує інноваційно-інфраструктурний механізм і передбачає створення спеціальних систем управління територіальним розвитком, серед яких слід виділити наступні:

- гармонізацію загальнодержавних, регіональних, транскордонних та місцевих концепцій, стратегій та програм, зорієнтованих на збалансований розвиток територій з урахуванням стратегічних цілей та орієнтирів політики збалансованого розвитку споріднених СЕЕС територіальних громад, в тому числі з країнами-сусідами, що передбачає урахування перспектив міждержавної, міжрегіональної співпраці в цій сфері;

- посилення інституційної та фінансово-економічної спроможності міст у вирішенні місцевих соціально-економічних, екологічних проблем на засадах сталого розвитку;

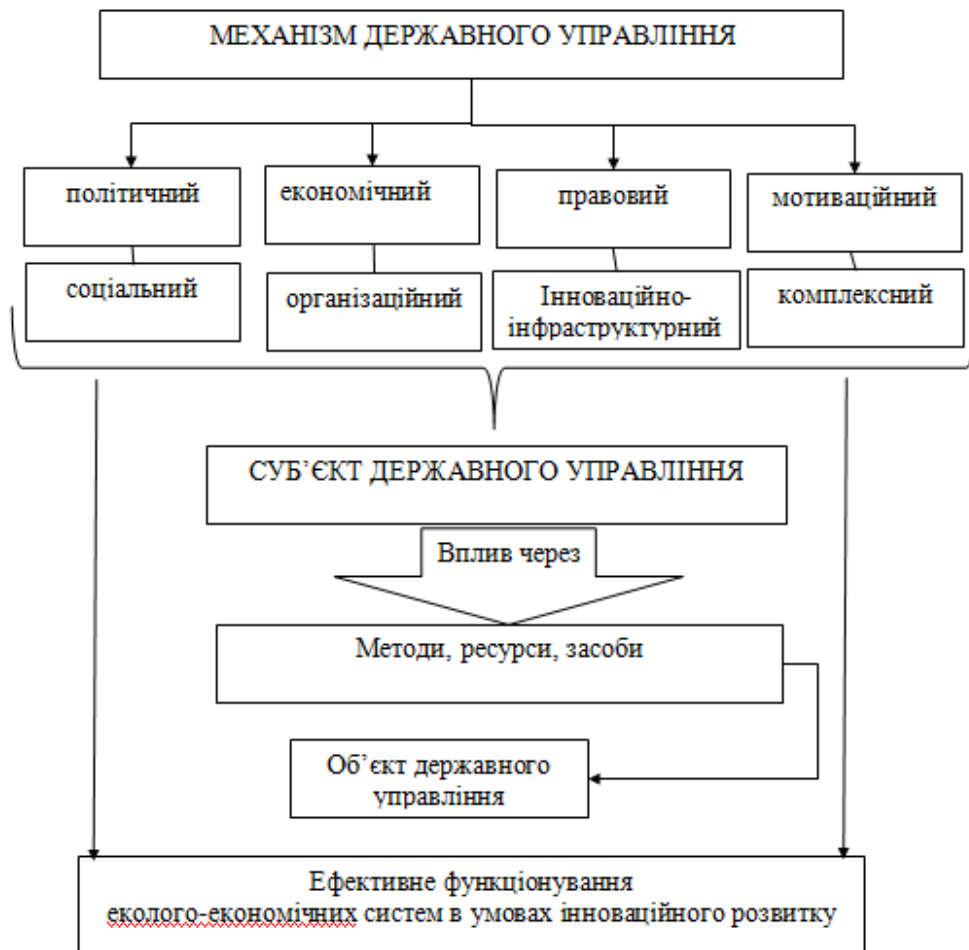


Рис. 1. Модель кумулятивності механізму державного управління ефективністю функціонування соціо-еколого-економічною системою

- розробка, модернізація та узгодженість стратегій розвитку територій (міст) з урахуванням принципів сталого розвитку та показників конкурентоспроможності. Розробка заходів щодо масштабного залучення інституцій громадянського суспільства до співпраці з муніципалітетами у сфері сталого розвитку міст.

- розвиток державно-приватного партнерства для сприяння процесу екологізації виробництва та створення соціально відповідального, «зеленого» бізнесу, спільного (держава – бізнес-структури) облаштування території міст.

З метою активізації державно-приватного партнерства для сприяння збалансованому розвитку СЕЕС через процеси екологізації виробництва та спільного облаштування території доцільно: по-перше, створити вітчизняні та залучити на український ринок міжнародні інвестиційні фонди для фінансування бізнес-проектів «зеленого бізнесу»; по-друге, популяризувати через ЗМІ, Інтернет-ресурси напрацьований досвід співпраці бізнесу з органами місцевого самоврядування щодо питань облаштування міської території на засадах сталого розвитку; вищим навчальним закладам, що готують фахівців для державного та муніципального управління, ініціювати корективи до навчальних планів, шляхом запровадження спеціалізованих курсів щодо механізмів державно-приватного партнерства та сталого регіонального розвитку [2].

Функціонування інноваційно-інфраструктурного механізму в моделі кумулятивності механізму державного управління ефективністю функціонування соціо-еколого-економічною системою мають вирішити наступні завдання, що сформульовані в національній транспортній стратегії до 2030 року:

- забезпечення цілісності країни;
- проведення реформ сектору відповідно до європейських стандартів;
- підвищення попиту на послуги перевезень;
- необхідність скорочення викидів парникових газів;
- необхідність усунення проблем, пов'язаних із заторами, зокрема, на автомобільних дорогах та в повітрі;
- аспекти безпеки на транспорті з метою скорочення кількості ДТП;
- необхідність підвищення ефективності транспорту;
- просування науково-дослідної діяльності;
- завершення транс`європейської транспортної мережі;
- покращення інтеграції автомобільного, залізничного, авіаційного та водного транспорту (морський та внутрішній водний транспорт) в єдиний логістичний ланцюг [3].

Перелічені завдання наблизять до реалізації інтегрованої моделі системи управління інноваційним розвитком територіальних громад [4], що дозволить задіяти механізм державного управління ефективністю функціонування соціо-еколого-економічною системою, апробації дослідження якого буде присвячено наступні публікації.

Література:

1. Державне управління в Україні : навч. Посібник / за загальн. Ред. В.Б. Авер'янова, 1999. – 432 с.
2. Національний інститут стратегічних досліджень: Забезпечення сталого розвитку міст як складова соціально-економічної модернізації регіонів України". Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1611/>.

3. Оновлена транспортна стратегія України: напрямки політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mtu.gov.ua/files/strategy_ukr.pdf
4. Чикаренко І.А. Інтегрована модель системи управління інноваційним розвитком територіальних громад / І.А. Чикаренко // Регіональне та муніципальне управління, 2015. – №9. – С. 89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://aspects.org.ua/index.php/journal/article/download/194/194>

9. LAW

Luljeta Zefi

Notary assistant at the Chamber of Notaries, Shkoder, Albania;
University "Luigj Gurakuqi" Shkoder, Abania

THE PRINCIPLE OF SUBSIDIARITY AS SPECIFIC PRINCIPLE OF THE ACQUIS COMMUNAUTAIRE

Abstract. *The development and integration of institutions of European Union within the space of union itself, and even further, envisages to legal order (acquis communautaire) the necessity to ensure a comfortable environment that avoids the insecurities of relationships between institutions of member states and institutions of EU, or even between the latter. In this framework a legal situation that guarantees the solving between legal means that acquis involves, and that all are acceptable by member states, would be preferable.*

The principle of subsidiarity is a fundamental principle of European Union. For the first time in a straightforward manner it has been decided in the Maastricht Treaty in 1992. From that moment on a lot has been done to implement the principle, which has taken an increasing attention by institutions of EU and member states. As a continuation, it will be given a short evaluation of the role that this principle has and how it has affected on the legislation of European Union until now. This paper will be treating the understanding of subsidiarity principle, its evolution in accordance to Treaty created in the history of EU, an evaluation on how this principle is concretely implemented in the division of competences of EU institutions and member states to ensure a decision-making close to citizens and in their service. What will be highlighted in this paper is the way how this specific principle has been given a special importance in Lisbon Treaty where all the member states of EU express their willingness for an implementation without gaps of this principle. Furthermore, the jurisprudence that has concretely been taken into investigation by European Commission and European Court of Justice will be part of the paper as well. In the conclusion of the paper I will treat the problems that this principle has encountered during its implementation in practice and the recommendations for institutions that count their work in this specific principle such as subsidiarity for acquis.

Key words: *European Union, principle of subsidiarity, acquis communautaire*

INTRODUCTION

The meaning of Subsidiarity

In order that the process of European integration could be realized, member states needed to restrict their sovereignty by giving communitarian institutions the power to take decisions obligatory for all the states and by knowing the straightforward implementation of communitarian law. With the expansion of sectors of community interference it has been necessary to define the boundaries of national competences and communitarian ones, through the implementation of the dependence principle. The subsidiarity principle (the principle of development support) provides that the decisions must be taken in such a way that they are close to Citizens, by leaving the higher level institution dealing with those subjects that cannot be treated better in lower levels (i.e by local authorities).⁸ According to this principle, provided in article 5 of EU Treaty. Community interferes in those sectors that are not in its exclusive competence, only when its decision is considered more effective than the

⁸ Paul Craig, *The Law of European Union*, Institution of International studies, "AIIS", Tirane 2013, pg 625.

one undertaken in national level without going to the unnecessary so as to achieve the determined objectives (the so-called Proportionality Principle). If on one hand the over national character of European Union involves the opportunity of achieving better results, on the other it has represented an obstacle in the agreement of common policies as a result of the objection of some states that fear the further restriction of their power.

The Subsidiarity Principle is a principle that expresses the willingness of the individual or federal state to be grounded on the state and authorities, only in the measure that he needs them. The idea is that the state must guarantee everything by interfering a little⁹. The subsidiarity principle is a principle for the arrangement of competence implementation and not their attribution: it does not put a solid boundary between the competences of member states and community ones, but allows the organization of each field of competitive competences, a sharing boundary, which can change by time as a consequence of circumstances and requests of objectives to be accomplished.

The subsidiarity principle presupposes two main aspects:

- Union/community has exclusive competence to act only in the field and measure that it has been entrusted explicitly and clearly¹⁰. In this regard, they will act with executive title, in a irrevocable way and without alternatives. The principle acts in fields such as: politics, agricultural, transport, concurrence or mutual trade politics. In this case communitarian intervention is objective, legal and obligatory.

- In the fields which do not pertain to exclusive competences of Union or Community where exercises competitive competences or coordinated. Respectively the fields of social politics, medicine, defence of consummators or environment, where member states, as a consequence of dimensions and effects of respective acting are not capable of realizing the proposed objectives, Union/ Community will intervene in the measure that these objectives could be realized better in communitarian level rather than national one. In this case, the communitarian intervention is necessary but not unrestricted, because it should be faithful only to the realization of clearly set objectives.

Evolution of subsidiarity principle

Subsidiarity is a broad concept with historical origin that is related to the existence of EU. As a consequence, it is a central principle of catholic social opinion which is of the opinion that nothing could be done better by a great and complex organization rather than a smaller and simple one. The logic behind this is that as a result of democracy and justice, the actions that can be made in governmental level closer to people which it will influence, and in higher level can be passed only when it is necessarily in favour of effectiveness.¹¹ This principle is found in many legal systems, sometimes under another name, as a principle to decide that in which level the power could be exercised better.

⁹ Dr.Marko Bello, European Community Institutional Law. Tirane 2010, pg 123

¹⁰ Opinioni no. 1/75 of the Court of Justice, 1975

¹¹ Green, 'Subsidiarity and the European Union: Beyond the Ideological Impasse', *Policy and Politics* Vol 22 (1994), pp287-300.

The debates over the future development of EU of 1970 and of 1980 consider the usefulness of subsidiarity as a guiding principle. The European Parliament proposed that the subsidiarity can be judged about the effectiveness, whereas the others, such as former Commission President Jacques Delors, suggested that it could be used as a way to agree the passing of many competences of EU with the maintenance of national authorities.¹²

In **initial treaty** this principle has not been mentioned. Nevertheless, it can be said that some implied references of the principle existed, such as article 5 of Fundamental Treaty of European Community of coal and steel, which provided that the Community will “*secure the establishment, maintenance and respect of normal conditions of competition and undertake straightforward actions in relation to the production and function of the sole market when the circumstances make it absolutely necessary*”¹³. Later on, Article 235 of fundamental Treaty of European Economic Community (Treaty of EEC) includes an implied reference of subsidiarity by ensuring that: “*If any action by Community is necessary to achieve, in function of mutual Trade, one of the aims of the Community, in cases when this Treaty has not given the necessary power of action, the Council, by acting with unanimous voting in one proposal of Commission and after consultation of the Assembly, will come to right provisions*”.¹⁴

Only upon the agreement of **Unique European Act** (1987) subsidiarity was mentioned in a treaty text, even though it aimed only one field-defence of environment. The Treaty stated that “*The community will take measure in relation to the environment in the measure for which the objectives could be achieved in Community level rather than individual level of the member state*.”¹⁵

The treaty of Maastricht has firstly undergone a referendum in 1992, which was refused by Danish. Member States in European Council “promoted the concept of subsidiarity in order to contradict the fact that EU had started to intervene in many fields of politics and in many details”¹⁶. The Edinburg European Council, in December 1992 brought forth instructions about subsidiarity (and proportionality), by highlighting the fact that subsidiarity “permits the action of Community to expand when the circumstances do such, and the vice versa, to be restricted or interrupted when it isn’t justified anymore”.¹⁷

The principle of subsidiarity was made clear in the Maastricht Treaty which has come into power in 1993, by being applicable in all fields where member states and EU can act (mutual competences and supporting competences). Provisions in the Treaty were broad, by declaring that “*in areas which are not within its special competence, the Community with take measures, in accordance to the subsidiarity principle, only if and for as much time as the the proposed action objectives cannot*

¹² Green, ‘Subsidiarity and the European Union: Beyond the Ideological Impasse’, *Policy and Politics* Vol 22 (1994), pp287-300.

¹³ Fundamental Treaty of European Community of coal and steel, article 5.

¹⁴ Fundamental Treaty of European Economic Community, article 235.

¹⁵ The Single European Act, article 130, 1986.

¹⁶ Senior European Experts Group, *submission of evidence*.

¹⁷ Senior European Experts Group, *submission of evidence* citing *European Council in Edinburgh, 11-12 December, 1992 Conclusions of the Presidency*.

*be sufficiently achieved by member states and in this regard can be achieved better by the Community*¹⁸, as a result of the scale or effects of proposed action.” This way the subsidiarity undertook an important role, by creating so in introductory articles of Treaty, the rules that when the Union can act and according to these rules this can happen when it has the legal right to do so (lawfulness principle) and when this can be done effectively in Communitarian level rather than national level (subsidiarity principle).¹⁹ The rules also imply that the proposed measure should not go further than the necessary one to achieve the objective (proportionality principle). The Maastricht Treaty also presented the rules by declaring that all legal matters should be observed in accordance with the subsidiarity principle and that the Commission should reflect on its proposals on this basis. The responsibility for subsidiarity observation was given to EU institutions (European Council and Parliament)²⁰ and the review will be done only for these matters where the authorities have not been separated. In the areas where the EU has no exclusive competence such a review cannot be made.

In Amsterdam Treaty, which became absolute in 1999, the subsidiarity and proportionality principles have been established “with the aim of determining better the criteria of their appliance and to ensure strict observance and consistent implementation by all institutions”²¹. A protocol over the implementation of subsidiarity and proportionality principles was attached to Amsterdam Treaty. This protocol was based on the conclusions of European Council of Birmingham from October 16th 1992 and of the European Council of Edinburg December 11th-12th, 1992²² and on inter institutional agreement of October 25th 1992 between Parliament, Council and Commission about the procedures for the implementation of subsidiarity principle²³. The protocol requires that the institutions take into account the subsidiarity principle, while exercising their competences, and offers some procedural requests, by aiming especially the Commission.²⁴ It also offers instructions for evaluation when an action of Community is justified²⁵ and includes the stand taken in conclusions of European Council in Edinburg, so as to say that subsidiarity is a dynamic concept²⁶. By highlighting that the absence of action of

¹⁸ Maastricht Treaty. Article 3b, 1992 http://eur-lex.europa.eu/legal_content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:JOC_1992_224_R_0001_01&from=EN

¹⁹ Article B of the European Union Treaty highlights the fact that the subsidiarity principle should be taken into account, whereas Article 3B of European Communities Treaty shows that the concept of subsidiarity must be interpreted

²⁰ The EU’s principle of subsidiarity an empty promise

²¹ The EU’s principle of subsidiarity an empty promise

²² Look up at Abstract 1, Part A of conclusions of Presidency: Bull EC 12-1992, 13.

²³ Bull EC 10-1993, 128.

²⁴ Protocol on implementation of principles of subsidiarity and proportionality of Amsterdam Treaty, article 9, “in exercising the right of initiative, Commission should held obligatory hearings, ensure explicatory memorandums, take into account financial and administrative burden, and to present annual reports of other institutions, precisely, European Parliament, European Council, as well as Regional Committee and Economic and Social Committee”.

²⁵ Protocol on implementation of subsidiarity and proportionality principles of Amsterdam Treaty, Article 5, offers the following instructions: “the matter in observation has transnational aspects which cannot be fixed in a satisfactory way though the acting by Member States; - the actions of Member States or the absence of action of Community would contradict the Treaty’s requirements (such as the need to correct distortion of competition or to avoid hiding restrictions on trade or to strengthen economic and social cohesion) or it would otherwise damage in a considerable way the interests of member states;- Action in Communitarian Level will produce clear profits as a result of its scale or effects in comparison to acting in member states level”

²⁶ Article 3 of protocol provides: “Subsidiarity is a dynamic concept and should be implemented in its determined

Community or Member States by acting alone will contradict Treaty's objectives; and that an action in a Community level will produce clear benefits (about the acting level of Member State) as a consequence of its scale or effectiveness.

A new initiative or the changing of existing treaties was set up with Laeken Declaration²⁷ of 2001. In that declaration the heads of EU states and government heads tried to take a stronger control for the continual transference of the power in Brussels and democratic deficit. This way, it has been assumed that EU should "be more democratic, transparent and effective". The declaration also includes clear expressions about the Union that it needs a better equilibrium of competence and instruments' formulation so as to do a transparent division in order that a "a dragged expansion of Union competences or violation over the exclusive areas of competence of member states" does not happen. Laeken Declaration (even though it does not mention subsidiarity in clear terms), has cited the problems with functioning of EU which have to do with long terms of principle itself. These include: *Citizens feel that EU should not intervene in matters which are better solved by Member States and elected regional representatives, otherwise it would have been perceived as a threat for their identity*". In the same declaration, it was decided that a convent would be called with the task of preparing a proposal for a new European Union Treaty that would make the Union more democratic, transparent and effective. What happened later is pretty clear. Convents drafted a constitution for EU which was never materialized. French and Netherland electorate voted with a broad difference against the constitutional proposal in referendums.

Constitutional Treaty proposed a straightforward role for national parliament²⁸ in proper observation and implementation of subsidiarity principle, through the so-called 'preliminary mechanism of warning' which means that legislative proposals will be sent directly to national parliaments, the latter can ensure a 'reasoned option' if it is considered that the proposal has not fulfilled the requirements of subsidiarity.

The team work of Convent charged with the review of subsidiarity monitoring evaluated certain proposals to improve provisions of Amsterdam Treaty, by including here the launching of "red card", which would permit the sufficient majority of national parliaments to block an initiative of Commission. The aim was to ensure that every new mechanism of monitoring can really function.

Nevertheless, in their final report in Praesidium (leadership) of Convent the team work members agreed that any improvement in monitoring of subsidiarity cannot obstruct decision taking, and neither make the process long or harsh, and as such the idea of "red card" has not gone further.²⁹ Another team work, in national parliaments, consider as necessary that an annual Congress can bring together the European Parliament and national parliaments, but this has not come to a consensus,

objectives in Treaty. This allows the Community to act within the boundaries of its competence to expand where circumstances require to do so, and vice-versa, be restricted or interrupted when it isn't justifies".

²⁷ The EU's principle of subsidiarity an empty promise

²⁸ Rethinking subsidiarity and the balance of power.

(Risi e Projekt Kushtetutes ishte prezantimi i një aktori të ri: parlamenteve kombëtare)

²⁹ Working Group I on the Principle of Subsidiarity, *Conclusions CONV 286/02 2002* and Federal Trust, *National Parliaments in the Convention on the Future of Europe* (2003).

as a result of concerns that a new organ would raise bureaucracy, and would not be taken into account.³⁰ The voters in France and Netherland refused the Constitutional Treaty in 2005, so it did not become absolute.

Nevertheless, the idea to give national Parliaments great competences in legislative process of EU has been developed and agreed further conform to **Lisbon Treaty**.

The mandate for Treaty has explicitly called a changing treaty “*with the aim of raising the effectiveness and democratic legitimacy of expanded Union*” It has been clear that the new treaty would raise the national parliaments’ role through “*reinforced mechanisms of subsidiarity control*”³¹ The treaty also required to give a stronger consultative role to Regional Committee (RC), body which represents regions of EU. Lisbon Treaty was signed by Member States in 2007 and became absolute in 2009.

Subsidiarity Principle according to Lisbon Treaty

Subsidiarity principle (or otherwise principle of development support) provides that the decisions should be taken in such a way that they are close to citizens, by leaving the higher level institution dealing with those subjects that cannot be treated better in lower levels (i.e by local authorities).

Member states of EU included in TEU preamble a provision where was affirmed their election “*to continue the process of creating a closer unification between people of Europe, in which decisions are taken closer to citizens, in accordance with subsidiarity principle*”³².

This principle is explicitly provided in article 5 of TEU which affirms that “*for fields that are not part of its exclusive competence, the Union acts alone if for as much as objectives of proposed action cannot be achieved sufficiently by member states in central level or regional and state level, but can be achieved better in Union level by considering the scale or the effects of proposed action*”³³ So the Community interferes in those sectors that are not in its exclusive competence, only when its action is considered more effective than the one undertaken in national level, without going “*to the unnecessary so as to achieve the determined objectives*”³⁴ (the so-called Proportionality Principle). This way the Proportionality principle is attached to subsidiarity principle, conform to which the Community must use proper and proportional legislative means in relation to goals set; this aims the further specification of opportunities of Community intervention, legitimated by the subsidiarity principle, by defending this way competences of member states.³⁵ By the disposition in question it results that the intervention of Community in an independent way is subject to some conditions:

1. Firstly, the intervention is provided only to the fields that are not part of the exclusive competence of European Union, so, considering the new policies

³⁰ Working Group IV on the Role of National Parliaments, *Final Report* CONV353/02 2002.

³¹ European Council, *Brussels European Council 21-22 June 2007 Presidency Conclusions* 2007.

³² European Union Treaty, Preamble.

³³ European Union Treaty, article 5, point 3, first paragraph.

³⁴ European Union Treaty, article 5, point 4.

³⁵ Erjona Canaj, Sokol Bana, “European Union Law” (updated with Lisbon Treaty), publishing house “Arberia 07”, Tirane 2010, pg. 50.

created by Union Treaty with the aim of promoting the cooperation between member states or if it is necessary to accomplish their acting;

2. Community can intervene on condition that the envisaged acting has European dimensions. Otherwise only the state or a group of interested states can act;

3. The assumption of inadequacy of the states to solve the specific problem must exist;

4. At last, it is envisaged the necessity of communitarian intervention for a better solution.

Subsidiarity principle can be seen as a regulatory element of communitarian competence; in this sense it takes a double dimension; on one hand, the field of national competences is defended against any communitarian intervention that is unnecessary, but on the other hand it is established as a principle that justifies the Community intervention even in fields that are reserved to member states competence, by entering in the progressive expansion of acting framework of Community starting from 70s.

In particular, Lisbon treaty made some changes of subsidiarity toward:

- **Scope** – by adding a clear reference to regional and local dimensions: Treaties now require consideration of Europe effectiveness, national and local/regional acting toward the desired objective; and

- **Implementation:** the creation of new mechanism to ensure the accordance with the principle from national parliaments, that is the best actor in relation to citizens in

European Court of Justice (ECJ)

“European Union Court of Justice has the jurisdiction for lawsuits with object the violation of subsidiarity principle through a legislative act, which are presented by Member States in accordance to determined rules in article 263 of TFEU or which are made known on their legal order, on behalf of their national parliament or one of its rooms”³⁶

Where the article 263 of TFEU, defines that:

“1. The Court of European Union Justice observes the lawfulness of legislative acts, of Council, Commission and Central European Bank acts, that are not recommendations and opinions, and of acts of European Parliament and European Council which do not aim to create legal consequences towards the third party. It observes the lawfulness of acts of organs, offices or agencies of Union which aim to create legal consequences towards the third party.

2. For this reason it has competence over the issues brought forth by a Member State, European Parliament, Council or Commission for competence absence, for violation of a fundamental procedural request, for violation of Treaties or a legal norm that has to do with their implementation, or for job abuse.

3. Conform to these conditions, the Court has competence on the cases filed by the Courtof Auditors, by Central European Bank and by Regional Committee with the aim of defending their competences.

³⁶ Protocol no 2 “For implementation of subsidiarity and proportionality principles” of Lisbon Treaties, article 8, paragraph 1.

4. *Conform to the determined conditions in first and second paragraph, every physical or legal person can begin a process against an act that is directed to that person or which is in the straightforward interest of that person or against a regulatory act which is in the straightforward interest of that person and which does not implies implementing measures.*

5. *Act through which organs, offices and agency of Union are created can determine conditions and determined organising measures closely related to the lawsuits filed by physical or legal persons against the acts of these organs, offices or agencies, which aim the production of legal consequences against them.*

6. *The envisaged processes in this article begin within two months from the publishing of measure or by the announcement of the plaintiff's measure or, in its absence, by the day when he has been aware for the latter, upon the case.*"³⁷

This way member states of EU and institutions can bring forth their disagreements for the new legislation of EU in ECJ (headquarters in Luxembourg), if they do not believe that is in accordance with subsidiarity principle.³⁸ Despite that, national parliaments now have the right to require to governments of member states to take such a prerogative as mentioned above.

When one contradiction against the legislation of EU has been filed to ECJ as a result of the violation of subsidiarity, the court will observe:

➤ **Process:** Does the lawmaker have sufficiently explained why he considers action in EU level justified to achieve a desire objective of politics?

➤ **Substance:** Is this an action in EU level justified to achieve a desired objective of politics?

The courts can also use the subsidiarity concept as interpreting means when the EU legislation is unclear and requires to be solved in favour of the greater or stronger field for action of Member State.

Till today, there have been few cases of subsidiarity and the ECJ did not overturn any EU legislation for violating the principle. However, there are signs that in some recent cases the ECtHR has examined in greater detail than in the previous cases such as the Biotechnical Inventory Directive, the Second Tobacco Labeling Directive, and the Food Aid Directive which were justified in the light of subsidiarity.³⁹ The ECJ concluded in the facts of each case that the relevant objectives can not be sufficiently achieved by the Member States acting alone but the action taken by the EU, and therefore subsidiarity was not violated.

For the most part, cases of subsidiarity before the ECJ have to do with measures in relation to the EU's internal market, where, once it has been established that the EU has powers to act, the question of subsidiarity is relatively easy to

³⁷ Treaty for the functioning of European Union, article 263.

³⁸ UK Parliament Website, Subsidiarity. Available at: www.parliament.uk/business/committees/committees-a-z/commons-select/european-scrutiny-committee/scrutiny-reserve-overrides/ and; UK Parliament Website, Subsidiarity. Available at: www.parliament.uk/business/committees/committees-a-z/lords-select/eu-select-committee/committee-work/parliament-2010/subsidiarity/, accessed on 27 November 2014.

³⁹ Netherlands v European Parliament and Council, Case C-377/98(2001) ECR I-7079; British American Tobacco/imperial Tobacco (R v Secretary of State for Health, ex parte British American Tobacco (Investment) for natural health, Cases C-154/04 and C-155/04, (2005) ECR I-6451.

respond in favor of action to be taken at EU level in the light of cross-border impact. The ECJ's approach to the subsidiarity principle with regard to areas where it is not necessarily a cross-border element (such as environmental or social policies) remains to be seen.

➤ **In the case of Time of Work⁴⁰**, the principle of subsidiarity has been raised indirectly as part of the complaints made to the Court. In this case, the United Kingdom and Northern Ireland challenged a Council Directive 93/104 / EC which provided for "minimum health and safety requirements for time management including the responsibility of member states to ensure that work is carried out with ' the minimum period of daily rest, weekly rest and annual leave, short breaks within the day and maximum weekly working time. "The United Kingdom and Ireland argued that this Directive should be annulled, arguing that the relevant provision of the treaty only supports health and safety at the current place of work (physical working conditions in the workplace) and not extensive employment rights such as permits and hours of work, arguing that this provision did not allow "the adoption of a directive in terms such as a disputed directive, given that the extent and nature of the rule Legislative working time vary widely between Member States. In deciding that the principle of subsidiarity had not been violated, the Court reasoned that the relevant provision of the treaty provided for measures at Community level, and the Directive was compatible with it.

The Court's attitude towards subsidiarity was manifested in its reasoning somewhere else in the trial. For example, having regard to the scope of the relevant Article under which the Council Directive was adopted, the Court adopted a broad interpretation. and Imperial Tobacco), Case C-491/01, [2002] ECR I-11453, and R v Secretary of State for Health, ex parte Alliance.

This is evident from the following statement made at the outset of the decision, which established the scheme for dismissal of the Court from consideration of subsidiarity in subsequent trials:

"There is nothing in the wording of Article 118a that shows that the concepts of 'working environment', 'security' and 'health' as used in that provision make compelling interpretations rather than embracing all factors, physical or otherwise, capable of affecting the worker's health and safety in his working environment, including in particular some aspects of the organization of working time, on the contrary, the words "especially in the working environment" allow in favor of a the broad interpretation of the competences that Article 118a gives to the Council for the protection of workers' health and safety. Moreover, such an interpretation of the words 'safety' and 'health' derives, in particular, from the Preamble to the Constitution of the World Health Organization, which is binding on all the Member States that accede. Health there is defined as a complete physical, mental and social well-being that is considered not only in the absence of disease or weakness.

In summary, the Court asserted that the formulation of the treaty and the powers of the Council must be interpreted as widely as possible and should be confined to the express wording of the treaty. Significantly, the Court has expressed

⁴⁰ For a discussion of this case see Gabriel A Moens, "The Subsidiarity Principle and E.C Directive 93/104'(1997)

reluctance to question the Council's judgment in adopting legislation, as indicated by the following statement: "It must be remembered that it is not the Court's function to examine the appropriateness of the measures adopted by the legislature.'

➤ This case has been referred to the European Court of Justice by national courts, but again, a violation of the principle of subsidiarity was not found. Article 267 TFEU (ex Article 234 EC) provides that if a question arises in a court of a Member State concerning "the interpretation of the Treaties" or "the validity and interpretation of acts of institutions, bodies, offices or agencies Unions for which national courts can not give judgment without a solution can be referred to the European Court of Justice by the court or tribunal of the member state, one of which was the "Roaming Regulation."⁴¹

The procedure had begun at the High Court of Justice of England and Wales, which referred the case to the European Court of Justice. The first controversy began with several telecommunications companies, including Vodafone, which had telecommunications networks across the European Union. The companies contested the validity of Mobile Roaming, which required the implementation of European Union Regulation 717/2007.

The roaming regulation on mobile networks in the European Union provided that the costs that telecommunications companies would charge for roaming would be the same for all member states.

The Regulation was part of a 'regulatory framework' adopted by the European Union, in accordance with Article 95 of the TFEU which states, "*If transport takes place within the Union, it is forbidden to discriminate which takes the form of setting prices and conditions on the part of the carriers for the carriage of the same goods in the same transport route due to the place of departure or arrival of the goods in question*".

The Court reasoned that the Union adopted the Regulation in order to achieve "a common approach, in particular to contribute to the normal functioning of the internal market, allowing operators to operate within a single coherent network. It was therefore necessary to have regulations at Community level in order to achieve these objectives:

As is clear from paragraph 14 of the regulation, the accusations of accusations against the majority of roaming services are considerable, so that any measure required for three reduced services will function in the breakdown of the roaming market in the Community.

The Court continued to conclude that the Union had made the appropriate decision, in other words, were in accordance with the principle of subsidiarity by regulating the matter at the central level: Thus, due to the effects of the common approach set out in Regulation No 71/2007, the objective pursued in that regulation can be best achieved at the community level.

⁴¹ *Australia and World Affairs* 51. 'Roaming Regulation case', Vodafone Ltd, Telefónica O2 Europe plc, T-Mobile International AG, Orange Personal Communication Services Ltd v Secretary of State for Business, Enterprise and Regulatory Reform (Case C-58/08) [2010] ECR I-04999 '

Considering the cases and the procedural aspects of the subsidiarity described above, it can be said that the main success of subsidiarity in the European Union is its equality with a political judgment in the form of a procedural principle that will be applied during the approval process Regulations and Directives. Although subsidiarity has not been effective at a judicial level for annulment of the Central Regulations and Directives, such cases as mentioned above show that it was successfully used to justify the appropriateness of the action taken at the central level when a political decision was done by the European Parliament and the Council. Consequently, changes to TBE and Protocol are needed to clarify the precise nature of the principle, particularly as a legal basis for the challenge before the European Court of Justice. This will help to achieve the objective of subsidiarity in the European Union to protect against centralization at the expense of national autonomy.

Conclusion

Developments within the European treaties have highlighted the need to improve democratic representation within the EU to bring citizens closer to the EU. An essential evolution in this regard is the strengthening of the subsidiarity principle with the Lisbon Treaty. The dynamic nature of subsidiarity as a political process will also be important if the domestic policies of individual member states are dynamic. These dynamic processes suggest that the special configuration of legal agreements and political tasks should not be permanent but should be flexible to allow the redefinition of EU multi-dimensional agreements. When the Lisbon Treaty came into force, expectations were high. This Treaty would create clear boundaries for EU competences. Democratic deficit would be eliminated or at least reduced, national parliaments would be involved in EU work in a more active way than before and all this would be achieved through changes in the principle of control of subsidiarity. However, actuality has shown that EU competences are so wide, its goals are so comprehensive and the criteria to decide when a proposal is in contradiction with the principle of subsidiarity are so unclear as to create so many barriers to the transfer of powers of new from EU Member States. To change the permanent structure is very difficult, but the difficulty lies not in the legal or technical level, but in the political one. The transfer of powers from the EU to national parliaments can not be done by any means other than by EU institutions and / or governments of Member States who are deprived of power and their influence accordingly. It is also impossible because top political leaders will not support an initiative that makes it more difficult for the EU to reach decisions just because they want to strengthen national parliaments. Ultimately, this idea is considered to make the EU less efficient and risk reducing its credibility. This creates an insoluble conflict. If we want to face complex challenges, all actors in society such as European institutions, national, regional and local authorities, social partners and civil society, the necessities must act together in order to move forward in the same direction. Only through partnership and throwing more light at this level can better understand the balance of powers by making possible continuous progress in Europe.

References:

1. Paul Craig, *The Law of European Union*, Institution of International studies, "AIIS", Tirane 2013, p. 625.

2. Dr.Marko Bello, European Community Institutional Law. Tirane 2010, p. 123.
3. Opiniioni no. 1/75 of the Court of Justice, 1975
4. Fundamental Treaty of European Community of coal and steel, article 5.
5. Fundamental Treaty of European Economic Community, article 235.
6. The Single European Act, article 130, 1986.
7. Maastricht Treaty.
8. European Union Treaty.
9. Protocol on implementation of principles of subsidiarity and proportionality of Amsterdam Traty.
10. Erjona Canaj, Sokol Bana, “European Union Law” (updated with Lisbon Treaty), publishing house “Arberia 07”, Tirane 2010.

10. TOURISM ECONOMY

Tanya Parusheva

Professor, PhD of Economics

Department “Economics of Tourism”, Scientific Secretary
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

FIRST STEPS TOWARDS CULTURAL TOURISM

Tanya Paruscheva

Professor, Doktor der Wirtschaftswissenschaften

Lehrstuhl “Wirtschaft des Tourismus”, Wirtschaftlicher Sekretär
Universität für Nationale und Weltwirtschaft, Sofia, Bulgarien

ERSTE SCHRITTE ZUM KULTURTOURISMUS

The article aims to analyze and discuss the planning of cultural tourism in regional communities. Attention is focused on the development of cultural areas. The main steps in planning the cultural supply are outlined. An emphasis has been placed on maximizing the cultural attractiveness of the region. The Airbnb site is considered to support the provision of cultural tourism in London. Important elements of the marketing of cultural tourism have been studied. A special place is dedicated to creating a website with basic information about cultural events. The benefits of social media for interaction and feedback with tourists are highlighted. There is a need for an effective program of international standards for tourists with different cultures. The role of various programs for the successful promotion of New York has been highlighted. The author considers that the planning of cultural tourism has a dual purpose – fostering the growth of regional art and culture, and turning them into a vital part of the visitor experience.

Key words: *cultural supply, Airbnb site, marketing for cultural tourism, social media, authentic experiences.*

Der Artikel zielt darauf ab, die Planung des Kulturtourismus in regionalen Gemeinschaften zu analysieren und zu diskutieren. Die Aufmerksamkeit richtet sich auf die Entwicklung von Kulturräumen. Die wichtigsten Schritte in der Planung der kulturellen Nachfragen werden vorgestellt. Ein Schwerpunkt wurde auf die Maximierung der kulturellen Attraktionen gelegt, mit den die Region zur Verfügung steht. Die Airbnb-Website wurde als eine Hilfe für die Nachfrage von Kulturtourismus in London angesehen. Wichtige Elemente der Marketing von Kulturtourismus wurden untersucht. Ein besonderer Ort ist der Erstellung einer Website mit grundlegenden Informationen über kulturelle Veranstaltungen gewidmet. Die Vorteile von Social Media für Interaktion und Feedback mit Touristen werden hervorgehoben. Es besteht ein Bedarf für ein wirksames Zeichenprogramm im Einklang mit internationalen Standards, für Touristen mit unterschiedlichen Kulturen. Die Rolle verschiedener Programme für die erfolgreiche Förderung von New York wurde hervorgehoben. Der Autor glaubt, dass die Planung des Kulturtourismus einen doppelten Zweck verfolgt: der regionalen Kunst und Kultur zu fördern und sie zu einem wichtigen Teil der Besuchererfahrung zu machen.

Schlüsselwörter: *kulturelle Nachfrage, die Airbnb-Website, Marketing für den Kulturtourismus, soziale Medien, authentische Erfahrungen*

Einleitung

Kulturtourismus ist eine wichtige Ressource für die lokale Bevölkerung. Touristen zeigen Aufmerksamkeit und Anerkennung durch die Zeit, die sie mit der lokalen Bevölkerung verbringen, um zu kommunizieren. Dieser Kontakt folgt

Bargeldeinnahmen für die lokale Bevölkerung. Kulturtourismus kann eine Zunahme des Publikums lokaler Veranstaltungen bedeuten, mehr Besucher in lokalen Galerien und Museen und größere Unterstützung für lokale Kunst.

Objekt des Artikels ist der Kulturtourismus. **Gegenstand** der Forschung ist die Planung von Kulturtourismus in regionalen Gemeinschaften.

Der Artikel **zielt** darauf ab, die ersten Schritte zum Kulturtourismus in regionalen Gemeinschaften zu analysieren und zu diskutieren. Um dieses Ziel zu erreichen, werden folgende **Forschungsaufgaben** gelöst:

- Entwicklung von Kulturräumen;
- Forschung wichtiger Elemente des Kulturtourismusmarketings.

Entwicklung von Kulturräumen

Es gibt Städte und Regionen, die bereits einen Plan oder eine Strategie zur Entwicklung des Kulturtourismus haben. Einige entwickeln möglicherweise einen Kulturtourismus, der in den **strategischen Plan** der Gemeinde einbezogen ist, während andere noch mit der Planung ihrer Versorgung beginnen müssen.

Die wichtigsten Schritte sind:

- Forschung und Analyse;
- Einen Plan erstellen;
- Ausführung;
- Bewertung.

Im ersten Schritt denken Sie über die **aktuelle Situation** nach – was Sie anbieten, wie Menschen kulturelle Aktivitäten betreiben und was Sie mit diesen Aktivitäten tun können. Dies kann die Erstellung eines beschreibenden Verzeichnisses aller Künstler, künstlerischer und kultureller Organisationen und kultureller Einrichtungen, sowie eines **Jahreskalenders geplanter Ereignisse** bedeuten. Die regionale künstlerische Organisation, wie das Regionalmuseum, kann ihre aktuelle Sammlung anhand von Freiwilligen und anderen Interessengruppen sowie aktuellen Besuchern bewerten. Organisationen wie ein lokaler Touristenverband oder ein Touristeninformationszentrum können helfen.

Vielleicht gibt es Ihre Stadt oder Region schon viele Besucher. Sie vermissen kulturelle Erfahrungen. Sie können das Potenzial erkennen, durch verstärkte kulturelle Aktivitäten **neue Besucher zu gewinnen**.

Setzen Sie Ihren **Plan in die Tat** um. Sie können eine Gruppe von Freiwilligen und Interessengruppen bilden, die an der Forschung und Vorbereitung des Plans teilgenommen haben. Sei realistisch.

Es ist wichtig, den **Fortschritt** Ihrer Ziele zu bewerten, nicht nur, wenn es gut läuft, sondern auch, um Bereiche zu finden, in denen Sie sich verbessern können. So können Sie das Potenzial für weitere Entwicklungen und Investitionen aufzeigen [7, p. 8].

Holen Sie das Beste aus dem heraus, was Sie haben

- Organisieren Sie zum Beispiel Konzerte in einer lokalen Galerie oder Bibliothek oder veranstalten Sie Ausstellungen in Restaurants oder Cafés. Es kann einen Weg geben, einen gemeinsamen Verkauf von Eintrittskarten für Orte oder Veranstaltungen in der ganzen Stadt oder Region einzuführen, wie zum Beispiel ein Ticket, das für zwei oder drei Ausstellungen gültig ist.

- Profitieren Sie von der **saisonalen Natur** und die geschäftigsten Besichtigungszeiten wie lange Wochenenden, Schulferien oder andere kulturelle Veranstaltungen – um Besucher anzuziehen. Nutzen Sie das **vorhandene Publikum**, um sie zu ermutigen, andere kulturelle Erfahrungen zu machen. Besucher des Food and Wine Festivals können sich beispielsweise für die lokale Galerie interessieren. Das Publikum eines Musikfestivals kann großartige regionale Küche finden und sie für Besuche während des ganzen Jahres zurückbringen – einen einmaligen Besucher in dauerhaft verwandeln. Erfahren Sie, wie Sie strategische Pläne machen und diese Veranstaltungen und kulturellen Sehenswürdigkeiten verbinden [6, p. 336].

- Erstellen Sie **neue kulturelle Erfahrungen**, um neue Besucher zu gewinnen oder den Aufenthalt der aktuellen Besucher zu verlängern – wie eine Ausstellung oder eine Filmvorführung an einem ungewöhnlichen Ort oder Gebäude oder an einem öffentlichen Ort durchzuführen.

- Aufführungen (Konzerte) oder Ausstellungen an **ungewöhnlicher Orte** – altes Lagerhaus, Scheune, Bahnhof – sie bringen nicht nur Leben in die Gebäude, sondern fügen eine besondere Dimension hinzu, die das Erlebnis für das Publikum unvergesslich macht [4, p. 323].

London und die Airbnb-Website

Airbnb ist eine Online-Marketing-Community, die Menschen verbindet, die ihre Häuser mit Menschen auf der Suche nach einer Unterkunft mieten möchten. Seit seiner Gründung im Jahr 2008 beherbergt Airbnb mehr als 30 Millionen Gäste aus der ganzen Welt. Ausgand-Airbnb-Reisen aus Großbritannien stiegen im vergangenen Jahr um 121% und die Eingang-Reisen erreichten 141%. Zwei Drittel (23.000) der Airbnb-Gastgeber im Land haben ihren Sitz in London.

Warum **hilft diese Webseite beim Angebot von Kulturtourismus?** – Die Antwort ist, dass die meisten Gäste die Airbnb benutzen, sagen, dass sie **“lokal leben”** wollen und zwei Drittel besuchen gerne kulturelle Sehenswürdigkeiten und Aktivitäten. Wenn sie ihre Unterkunft sparen, bleiben sie länger und geben fast doppelt so viel aus wie ein normaler Besucher in Großbritannien.

Wer sind die Gäste? – Airbnb-Gäste sind **Abenteurer** und verdienen durchschnittlich £ 50-70.000. Sie sind auf der Suche nach authentischen Erlebnissen und sind offen für ungewöhnliche Orte außerhalb von London. Sie sind meist Stammesbesucher und die Hälfte der ausländischen Gäste kommen aus den USA, Frankreich, Deutschland und Australien.

Wie **unterstützt Airbnb den Kulturtourismus?** – Airbnb-Gäste erleben wirklich die einzigartige Kultur der Städte und Nachbarschaften. Viele Gastgeber sind vom Typ “kreativ”. Zum Beispiel kann die Website helfen, indem sie eine Verbindung zwischen Designern herstellt, die speziell für das London Design Festival mit Gastgeber kommen, die irgendwie mit Design zu tun haben [3, p. 26].

Kulturtourismus-Marketing

Wie bei jedem Marketing, Kulturtourismus-Marketing müssen Sie mit einem **Marketingplan** beginnen. Der Marketingplan ist Ihre Straßenkarte mit Details zu den **Sehenswürdigkeiten** in der Umgebung. Am Ende jeder touristischen Saison können Sie Ihren Marketingplan verwenden, um Ziele zu setzen und **Änderungen** für das

nächste Jahr vorzunehmen. Wenn zum Beispiel die Einnahmen aus einer Attraktion nicht den Erwartungen entsprechen, könnte eine Produktentwicklung brauchen – einige **Verbesserungen** oder bessere Werbung [2, p. 15].

Touristen sind vorübergehend und sind in kürzerer Zeit Waren und Dienstleistungen in der Region ausgesetzt. Aber sie verlassen sich darauf, während ihres Aufenthalts sehr gut auszukommen. Daher sollten Vermarkter **Strategien** in Betracht ziehen, die die guten Emotionen mit einem **unvergesslichen Erlebnis** verbessern – z.B. Besucher einer Musikveranstaltung in der Stadt erhalten Ermäßigungen für nahe gelegene Restaurants [5, p. 69].

Erstellung einer Website

Dies ist eine der wichtigsten und einfachsten Aufgaben: Erstellen Sie eine Website und halten Sie sie (immer auf dem neuesten Stand). Websites müssen nicht glänzend oder teuer sein. Am effektivsten sind die einfach zu bedienenden Websites, die den Besuchern die **grundlegenden Informationen** liefern, die sie benötigen – Stunden, Termine, Adressen, Preise.

Machen Sie Ihre Website **benutzerfreundlicher**, auch für Menschen mit Behinderungen. Gute hochwertige Fotos sind wichtig, wenn Sie Veranstaltungen anbieten. Erwägen Sie auch die Möglichkeit, Tickets online zu kaufen.

Es ist wichtig, dass Ihre gewählte Plattform mit verschiedenen Geräten kompatibel ist: Ihre Website sollte genauso einfach von einem **Mobiltelefon oder Tablet** gelesen werden wie auf einem Computer.

Soziale Medien

Sie können auch Soziale-Medien-Kanäle wie **Facebook, Twitter, YouTube und Instagram** verwenden. Sie sind kostenlos und einfach zu benutzen. Soziale Medien bieten viele Vorteile. Sie sind einfach zu aktualisieren und Sie können Besucher direkt erreichen, die Ihre Facebook-Seite gemocht haben oder Updates abonniert haben. Soziale Medien ermöglichen Ihnen auch, mit **Touristen zu interagieren**, sie können ein Feedback über ihren Besuch geben.

Zeichen

Zeichen sind auch ein wesentlicher Bestandteil der Produktentwicklung. Die Besucher können **GPS, ausgezeichnete Karten** und mehr als eine Gruppe von guten Augen haben, aber sie können immer noch leicht verloren und verwirrt in Regionen mit veralteten oder unzureichenden Zeichen sein.

Ein **wirkungsvolles Zeichenprogramm** kann durch klare Orientierung und Information Besucher anziehen. Es kann auch eine wichtige Rolle bei der Verbindung von Menschen mit der Kultur und dem Erbe der Region spielen. Zeichen, **die internationalen Standards** entsprechen, werden von Touristen aus verschiedenen Ländern und Kulturen besser verstanden [1, p. 48].

Marketing in New York

NYC & Company ist die offizielle Marketing-, Tourismus- und Partnerschaftsorganisation von **New York**. Die Stadt besteht aus **fünf Bezirken** (Brooklyn, Bronx, Manhattan, Queens und Staton Island).

NYC & Company stellt weiterhin authentische Erlebnisse wie **“Lebe wie ein Einheimischer”** in den Regionen durch Programme namens **Neighborhood x Neighborhood** vor. Durch ihre globale Marketing- und

Kommunikationsbemühungen streben sie sich in allen fünf Regionen nach den emblematischen Kulturikonen sowie verborgene wertvolle Institutionen zu zeigen [2, p. 17].

Brooklyn hat sich (zusammen mit Manhattan) bereits auf der Weltbühne angesiedelt. Laut Lonely Planet gibt es noch drei weitere Regionen, von denen **Queens** im Jahr 2015 die **Nummer eins in Amerika** ist. Ein Teil dessen, was die Organisation durch ihre Geschichten und Inhalte in sozialen Netzwerken und digitalen Kanälen tut, macht ständig auf das **aufmerksam**, was in New York passiert. Besucher sagen, was sie nirgendwo anders sehen können, wenn es nur für eine bestimmte Zeit einzigartig ist, dann werden sie es unbedingt besuchen. Und es ist wirklich der Schlüssel zu diesen Institutionen – was sie haben – **Einzigartigkeit, Tiefe und Interesse**.

Der Zweck einer Marketingagentur ist es, Sie davon zu überzeugen, dass es mehr zu tun gibt, was Sie besuchen und sehen können. Eine der erfolgreichsten Kampagnen von NYC & Company heißt **“Kunst auf einer Tour”**, wo verbinden sie Reisekunstprogramme, ob visuell oder performativ, und nutzen diese internationale Tour **als Werbeplakat für New York**.

Schlussfolgerung

Kulturtourismus ist ein Instrument für die wirtschaftliche Entwicklung, das Wirtschaftswachstum durch die Abwanderung von Besuchern aus der Gastgemeinschaft erreicht. Sie sind ganz oder teilweise motiviert durch das Interesse an historischen, künstlerischen, wissenschaftlichen oder lebensstilbezogenen Traditionen einer Gemeinschaft, Region, Gruppe oder Institution.

Quellenverzeichnis:

1. Bruce Whyte, Terry Hood and Brian White (eds), Federal Provincial Territorial Ministers of Culture and Heritage (Canada), Cultural and Heritage Tourism – A Handbook for Community Champions, 2012, pp. 44-51.
2. Cheryl Hargrove, Americans for the Arts, National Cultural Districts Exchange, Cultural Tourism: Attracting Visitors and Their Spending, 2014, pp. 15-18.
3. Greater London Authority and Creative Tourist Consultants, Take a Closer Look – A Cultural Tourism Vision for London 2015-2017, City of London, March 2015, pp. 26-33.
4. Parusheva, T., Role of Cultural Resources for the Attractiveness of Destinations, Scientific Journal “Economics and Finance”, Science and society: Collections of Scientific Articles. – Roma, Italy, 2017, pp. 323-327.
5. Parusheva, T., Cultural Tourism: Markets and Strategies, Publishing House “Avangard Prima”, Sofia, 2017, pp. 69-73.
6. Parusheva, T., Trends in Cultural Tourism Market, Sofia University “St. Kliment Ohridski”, Geography of Tourism Department, International Scientific Conference “Contemporary Tourism – Traditions and Innovations”, 19 – 21 October 2017, Sofia, pp. 336-342.
7. State of New South Wales through the Department of Justice, Arts NSW, A Cultural Tourism Toolkit, 2016, pp. 8-24.

Akhundova A.G.

lecturer of the Department of World Economy

Baku State University, Azerbaijan

REGULATION OF PUBLIC - PRIVATE PARTNERSHIP IN DEVELOPMENT OF TOURISM INFRASTRUCTURE IN AZERBAIJAN

***Abstract:** This article considers the importance of regulation of development of tourism infrastructure in Azerbaijan based on the implementation of public - private partnership projects. Since the successful development of tourism in the state can be regulated only through an efficiently functioning infrastructure organized on the basis of consolidation of the state and business.*

***Key words:** tourist infrastructure, regulation, public private partnership, investments.*

INTRODUCTION

The relevance and importance of the development of tourism infrastructure in Azerbaijan is one of the priority tasks requiring the most decisive projects. From an economic point of view, the settlement of this task depends on attraction of significant amount of capital investment, using special incentives and taxes aimed at the formation of various facilities and infrastructure elements.

Therefore, effective and complex development of the tourism infrastructure, as the basis of the tourist industry, is feasible only with the assistance of the state, activating the flow of investment, as well as the development of domestic and inbound tourism.

Tourism should become a completely stable sphere of the state's activity. However, to achieve this goal, it is necessary to carry out both comprehensive and systemic measures to strengthen state regulation of tourism activities and to regulate relations between the state and economic entities. Tourism is an activity in which many economic entities are involved, as a result of which the state is responsible for stimulating, planning, coordinating, establishing the legislative and regulatory framework for a more successful development of the tourism industry.

The state is the stabilizer, the driving force of the functioning of the tourist market. The tasks of the state include determination of the state policy in the field of tourism, the formation of the country's image, ensuring the safety of tourists, the intensification of scientific research in the sphere of tourism, standardization, certification and licensing of tourism activities, the intensification of the public sector's activity in the investment in infrastructure for the reconstruction and construction of tourist facilities, improvement of system of service personnel and much more. Furthermore, in every country, the state regulation of tourism activities proceeds differently.

In numerous foreign countries tourist activity is regulated, in particular, with the participation of the public and private sectors. As the results of studies conducted by the World Tourism Organization (WTO), in the process of development of international tourism, increasing participation of private organizations with support of the state was detected.

It should be noted that today in Azerbaijan's tourism sector, especially, in the development of tourism infrastructure certain sources for the formation of a new type

of relations between the state and economic entities, based on the principles of synergy and interaction, exist. These relations are reflected in the establishment of public-private partnerships (PPP), which, unfortunately, according to the studies are practically not used in Azerbaijan. Although, the marketing of many states with the highest level of PPP development shows its positive impact on the economy of the state in general. Particularly, during the budget deficit and financial-economic crisis, the joint projects implemented by the state and business make it possible to save the state budget up to 15-16%.

Public-private partnership in world practice is understood in two ways. Firstly, it is perceived as a system of relations between the state and business, which is widely used as a tool for national, international, regional, urban, municipal economic and social development. Secondly, PPP is recognized as concrete projects implemented jointly by state bodies and private companies at the facilities of state and municipal property [1, p.6]. By the means of PPP, regions and municipalities can solve their problems much more efficiently, faster and more efficiently, ensuring significant budget savings.

In 2015, during the 48th meeting of Board of Governors of the Asian Development Bank (ADB) dedicated to private infrastructures in Asia, the Minister of Finance of Azerbaijan in his speech said: "From 2006 to 2015, Azerbaijan invested \$ 30 billion in the development of infrastructure as well as in the creation of social infrastructure ... Azerbaijan currently continues to invest in the development of infrastructure, but the financial reserves of any state are not infinite. Therefore, there is a need to attract additional capital. The model of public-private partnership is one of the ways to solve this problem. But first we need to solve the problem of the lack of relevant legislation and understand by what rules this partnership is carried out "[2].

The Minister also noted that Azerbaijan is interested in adopting experience of public-private partnership from such countries as the Philippines and Indonesia that have already created special agencies that have submitted relevant rules for public-private partnership.

A major breakthrough for the development of public-private partnership in the country was the decree of the President of Azerbaijan, I. Aliyev, "On the establishment of special economic zones in the Republic of Azerbaijan" (No. 538 - 06.03.2007), which came into force in 2009. And the main aim to establish in the country the SEZ of tourist and recreational type is development of tourism, sanatorium and resort sphere on the basis of PPP, by means of stimulation of investment in particularly important facilities of tourist infrastructure.

In addition, the regulation of relations between the state and economic entities for our republic becomes even more of current interest in connection with the implementation of grand projects such as the project of a multifunctional North-South corridor and TRACECA (the revival of the historical transcontinental route of the Great Silk Road), holding of the European Games 2015, Islamic Solidarity Games 2017, state program on social and economic development of the regions of the republic, plans for the development of tourist infrastructure. Created in 2013 Azerbaijan Convention Bureau was the result of PPP between the brand hotels of the

country and the Ministry of Culture and Tourism. And, of course, the state, playing the main role in this partnership, is the organizer of most PPP projects.

For today, Azerbaijan has a certain positive experience of state regulation in the sphere of tourism, in the formation of an effective mechanism for attracting investment in tourism sphere on the basis of public-private partnership.

Thus, the increased interest in using PPP mechanisms in the republic demonstrates cooperation with foreign countries for the creation of tourist industry facilities. Cooperation includes the implementation of joint Azerbaijani-Russian, Azerbaijani-Korean, Azerbaijani-American, Azerbaijani-British and Azerbaijani-Turkish investment projects as well as major infrastructure projects with the french financial institution, etc. President I. Aliyev on January 29, 2015, participating in the opening of the Park Chalet Shahdag hotel, said: "In Azerbaijan, the creation of tourist places is developing in this way: the state establishes infrastructure, constructs the roads, provides all means of communication, and the private sector, in its turn, provides investment [3].

According to the experience from tourism development, even in developed countries, the main factor for the formation of tourism is the existence of infrastructure, for the establishment of which a huge investment is needed. The improvement of infrastructure has a decisive influence on the economic significance of international tourism in each country. One of the main difficulties related to the formation, functioning and development of the tourist complex is the existed contradiction: "tourism requires a developed infrastructure. → infrastructure development requires investment → investment requires its return and the possibility of increase as well as elimination of the risk" [4, 48].

Investment in the tourism sector comes either from the private and public sectors of the economy, or from international organizations. And the amount of financial assistance provided to tourism sector by the state is determined by the significance of this sector in the economy of this state.

Tourism is a responsible and risky business on the global scale with very tough competition. In order to do this business, you need billions of dollars of investment and huge patience in anticipation of their return. Therefore, investors who implements projects using public-private partnerships should be confident in the return of their investment. They can be provided at the expense of the revenues from the project, the operation of the constructed facility, etc.

In addition, the state should be an obligatory partner to the economic entity for the successful achievement of public-private partnerships. But at the same time, the state should pay only for achieving the result previously established in the contract, and not for work. In its turn, this helps to develop small and medium-sized businesses in the country and to attract local entrepreneurs who know their region best, use facilities effectively.

In the new conditions of the domestic economic development, the functioning of PPP forms and models is primarily a system of activating, interacting and coordinating of appropriate mechanisms of effective tourism growth that can effectively establish a tourist complex in the region. So, in accordance with the decree of the President of the country, the rules of the Azerbaijan National Fund for

Entrepreneurship Support and the procedure for using the funds of the Azerbaijan National Fund for Entrepreneurship Support were approved. Thanks to these resolutions, the number of concessional loans for entrepreneurs increased, the interest rate on loans decreased from 7% to 6%, and the time for consideration of applications was determined to be 25 days. Thus, the opportunities for obtaining loans for entrepreneurs have been further expanded. In accordance with the requirements of the market, the development of small enterprises continues in the country. The relevant resolution of the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan approved new criteria for limits for small enterprises, depending on the types of economic activity "[5, p. 19].

Tourist business needs support in obtaining loans at the most favorable terms for the implementation of joint projects and mainly for the development of tourism infrastructure, in particular, in promoting tourist products abroad. Moreover, in order to stimulate PPPs in the interests of developing the tourist infrastructure, it is necessary to establish more reasonable taxation (in particular, to reduce VAT), to facilitate the transfer of land to private ownership, which will increase investor confidence and flow of foreign investment in the development of hotel infrastructure. Such an acceptable form of regulation of local, regional authorities and tourist industry in today's conditions may be a municipal-private partnership.

It should be specially noted that tourism is one of the priority directions in all state programs of the regional development of Azerbaijan. The significance of PPP in the tourist sphere is determined by the fact that the state and tourist enterprises have mutual interests: it is an improvement of the conditions and the life standard of the local population as well as the problems of tourist, socio-economic and ecological development of the regions.

Thus, the successful development of tourism in the country can be resolved only through an effectively functioning infrastructure, based on an integrated and long-term relationship between various market actors. Without government support, it is impossible to develop a domestic tourist industry. Therefore, today the state and business should be consolidated.

References:

1. Varnavsky V. G. Public - private partnership: theory and practice / V.G. Varnavsky, A.V. Klimenko, V.A. Korolev and others // - M.: Izd. House of the State University - Higher School of Economics, 2010, 287 pp.
2. <https://www.hrw.org/ru/news/2016/05/09/> - Asian Development Bank.
3. <http://ru.president.az/> - official site of the President of Azerbaijan.
4. Vinogradova M. V., Mazaev N. P. et al. Fundamentals of Strategic Planning for the Development of the Regional Tourist Complex Infrastructure. - Moscow: Marketing, 2006, 98 p.
5. REPORT "The role of public - private partnership in sustainable economic development of the BSEC countries". RAPPORTEUR: Mr. Musa GULIEV, member of the Committee, Azerbaijan. The text was reviewed and approved at the 39th meeting of the Committee on Economic, Commercial, Technological and Environmental Issues in Ankara on September 17, 2012.

11. MARKETING

Zubko Daria

Postgraduate student

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (Ukraine, Kharkiv)

FEATURES OF FORMING A TRADE BRANCH TRANSIT STRATEGY ON TRADE ENTERPRISES

Зубко Д.О

аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД
Харківський Національний Економічний Університет ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПЕРЕХОДУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ ДО БРЕНДУ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМТЦВАХ

***Abstract.** In this article the following issues are being analyzed: the conditions for the brand creation, the terms and peculiarities of a transfer from the trademark to the brand at trade enterprises, the component elements of the brand, the system of creating the value of the brand and the stages of the strategy implementation.*

***Key words:** trade mark, brand, component elements of brands, brand creation, brand strategy.*

***Анотація.** В статті розглянуті умови створення бренду, умови та особливості переходу торговельної марки до бренду на підприємствах, складові бренду, система створення цінності бренду, етапи впровадження стратегії.*

***Ключові слова:** торговельна марка, бренд, складові бренду, формування бренду, стратегія бренду.*

В сучасних умовах господарювання, де велике значення набуває розвиток комунікаційної діяльності та все більше міжнародні та національні компанії вступають в боротьбу за лояльність споживачів. Це обумовлює необхідність пошуку нових шляхів вдосконалення маркетингової діяльності підприємств та нових форм інформаційно-рекламної підтримки бізнесу, ключовим елементом якого є бренд. Суб'єкти господарювання, які знають та добре розуміють своїх споживачів, їх потреби, в умовах конкурентного середовища будуть мати успіх. Для того щоб побудувати нові та зміцнити існуючі взаємовідносини і служать бренд-комунікації. Бренд, як елемент стратегії розвитку виконую низку найважливіших функцій: встановлення відмінностей від конкурентних компаній чи товарів, підкреслює певні характеристики та створює позитивний імідж бізнесу. Слід зазначити, що бренд є умовним цілісним образом, тобто низкою асоціацій, які під час перенесення на товар мають формувати та підтримувати взаємовідносини зі споживачами шляхом надання їм певної цінності (вигоди) [10].

Споживча цінність – це співвідношення між перевагами, які споживач отримує в результаті придбання і використання товару, й витратами на його придбання і використання.

Дослідження споживчих цінностей товарів на підприємствах дає змогу сформулювати та впровадити механізми розвитку для задоволення потреб сучасних споживачів. Основоположники маркетингу М.Портер [8] та Р.Крамер [1] визначали цінність як важливіший чинник вирішення проблем бізнесу, принципи створення якої включають розробку економічної вигоди для підприємства та задоволення потреб споживачів. З точки зору маркетингу цінність розглядається як отримання додаткових вигод для підприємства.

Цінність бренду - це відношення споживача до бренду, що проявляється його лояльністю до продукту бренду. В таких випадках схильність до чутливості підвищення цін на товари значно менша.

В конкурентних умовах на ринку, значною перевагою для підприємства є створення бренд-стратегії, де буде не тільки враховуватись механізм розробки бренду, а також поглиблення відносин зі споживачем та формування цінностей.

Широкий спектр питань, який пов'язаний з формуванням та управлінням брендами, перш за все, обумовлюється неоднозначністю понятійного апарату. Багато існують розбіжностей серед розуміння поняття «бренд» та «торгова марка». На сьогоднішній день багато торговельних підприємств реєструють торгові марки, розробляють фірмовий стиль, логотип, слоган, тобто формують зовнішні атрибути. На рис. 1 зображена схема формування бренду.

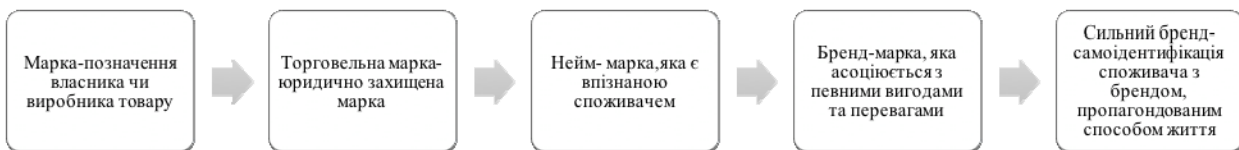


Рис. 1. Етапність формування бренду за Ж.Кепферер [6]

Основною метою при управлінні маркою виступає підвищення її сили тобто прагнення стати брендом. Щоб досягти дійсно сильних позицій на ринку треба прийняти рішення щодо стратегії бренду. Рішення про бренд вимагає під керівництва компанії не лише вирішення завдань, що стосуються способу збуту та просування продукції, а й вирішення питань, щодо підвищення конкурентноспроможності підприємства на ринку. Впровадження стратегії бренду дає низку переваг, серед яких:

1. Бренд швидко ідентифікую товар серед конкурентів та скорочує час на його пошук;
2. Бренд завжди гарантує якість свого товару незалежно від місця і часу продажу. Якість - це обов'язкова складова бренду;
3. Бренд дає упевненість споживачам в придбанні кращого товару;
4. Бренд дає усвідомлення споживачам переваг та формує відчуття стабільності;
5. Бренд дає відчуття задоволення від використання товаром та оригінальності зовнішнього вигляду.

Таким чином, бренд формує споживчі цінності та лояльність споживачів до продукції бренду, а успішно побудований бренд приносить підприємствам додаткові прибутки.

Для відображення стратегічного значення концепції бренду необхідно використовувати бренд-орієнтоване управління підприємством, що передбачає управління з метою формування та підтримки цілісного образу бренду. Шляхом залучення всіх елементів комплексу маркетингу спланувати конкурентну поведінку, щоб досягти закріплення бренду у свідомості споживачів.

Для формування бренд-орієнтованої стратегії перш за все необхідно перевірити чи всі складові характеристики бренду присутні.

Таблиця 1

Складові характеристики бренду

Brand Essence	Основний зміст бренду
Brand Attributes	Функціональні та емоційні асоціації
Brand Name	Словесна частина бренду
Brand Image	Візуальний образ, формований рекламою в сприйнятті покупця
Brand Power	Рівень популярності бренду серед покупців, сила бренду
Brand Identity	Сукупність ознак бренду, що характеризує його індивідуальність
Brand Value	Вартісні оцінки, показники
Brand development Index	Ступінь просування бренду
Brand Loyalty	Ступінь залучення бренду до цільової аудиторії і її окремих сегментів

Перетворення торгової марки в бренд відбувається в той момент, коли об'єктивне сприйняття цінностей продукту й торгової марки замінюється стійким особистим відношенням до них. В бренд-орієнтованій стратегії, від переходу торговельної марки до бренду необхідно детальніше розглянути питання не тільки позиціонування бренду на ринку але й створенню цінності бренду.

Цінність продукції з точки зору маркетингу визначається відповідністю якості товару, його характеристик до очікування споживачів та їх сприйняття продукції. Під впливом загострення конкуренції серед торговельних підприємств, сприйняття якості товарів споживачами визначається не тільки відповідністю товару до стандартів, а й диференціюванням пропозицій, що задовольняють дійсні потреби та формують споживчі цінності за допомогою впровадження концепції маркетингу, програм лояльності, стандартів якості обслуговування тощо. Закордонні вчені стверджують, що основою успішного процесу управління брендом є визначення відчуттів та емоцій споживачів під час використання товару. Сьогодні емоційна складова цінності набуває все більше значення. Для побудови бренд стратегії необхідно провести дослідження «досвіду використання», що включає вивчення емоцій при здійсненні покупки. Це ймовірно провести за допомогою глибоких інтерв'ю зі споживачами. Метод глибокого інтерв'ю передбачає одночасне опитування невеликої кількості респондентів, що дозволяє виявити індивідуальні фактори мотивації при виборі товарів. Прихильники цього методу вважали, що в ході такого дослідження вивчаючи поведінку споживачів можна проникнути у їх свідомість.

Основою управління стратегії бренду повинно бути підтримка «позитивного досвіду», тобто необхідно постійно посилювати накопичений споживачами досвід.

В зв'язку з цим, модель розробки і реалізації бренд-стратегії на торговельному підприємстві можна представити у вигляді схеми на рис. 2.

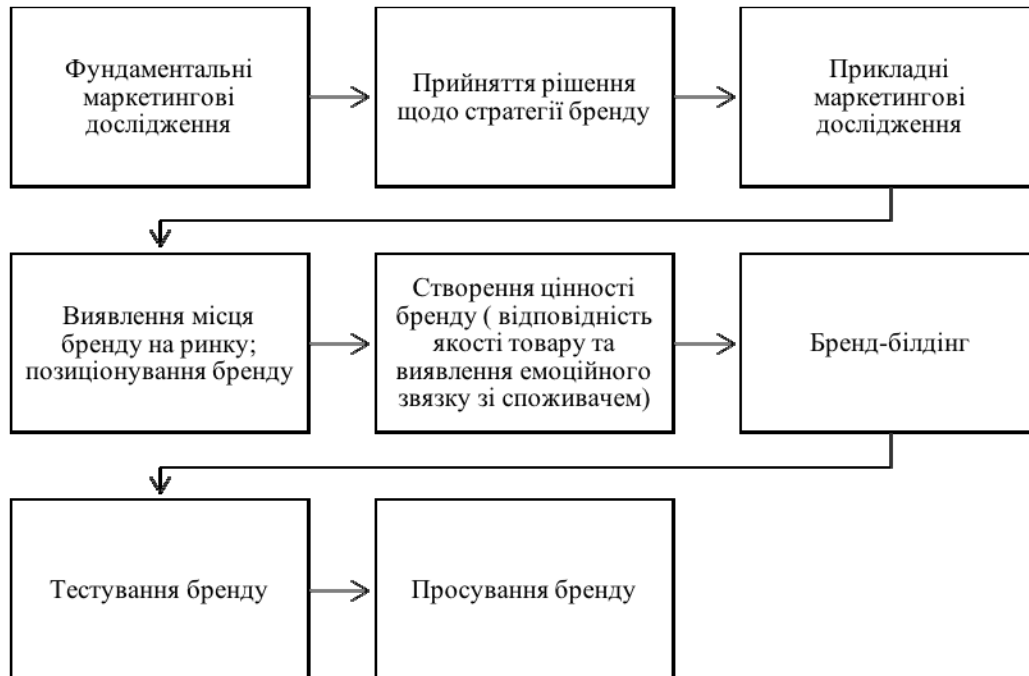


Рис. 2. Бренд-стратегія для торговельного підприємства
(запропоновано автором)

При переході до стратегії бренду треба детальніше проаналізувати торговельну марку та звернути увагу на наступне: торговельна марка повинна бути з точки зору дизайну привабливою та легко розпізнавальною серед товарів-конкурентів; наявність оригінальних матеріальних елементів торговельної марки (все що спадає на думку при згадуванні бренду); комунікації зі споживачами та стиль поведінки на ринку - повідомлення до цільових споживачів мають бути зрозумілими та своєчасними, а поведінка бренду та всіх людей, що виступають від його імені єдиною); наявність особистого характеру та власного позитивного іміджу.

У процесі позиціонування підприємству необхідно враховувати такі фактори: цільову групу споживачів, для якої створюється бренд; вигоду для споживачів, яку вони отримують в результаті придбання саме цього бренду; мета, для досягнення якої використовується бренд; конкуренти, проти яких бренд буде діяти на ринку.

Маркетолог С. Соммерсбі [9] умовно поділяє позиціонування бренду на два типи - західний та азіатський (створення брендів в Україні частіше користуються азіатським підходом). Азіатський підхід базується на концепції - компанії інвестують в бренд на рівні корпорації, в першу чергу, та лише, в другу чергу - на рівні продукту. Згідно цієї концепції, початком роботи над

брендом та формування стратегії бренду для підприємства - це визначення його місця на ринку та яке відношення матиме бренд до своїх конкурентів, а також набір споживчих потреб та сприйняття [9]. Також треба приділяти увагу індивідуальності бренду, яка повинна активно використовуватися для витіснення конкурентів. Можна зробити висновок, що стратегія бренду - це визначення місця, яке буде займати бренд в думках цільової аудиторії по відношенню до конкурентів.

Концепція побудови бренду передбачає об'єднання всіх складових елементів та дії керівництва в управлінні компанії в інтересах бренду. На нашому ринку багато торговельних компаній досягли реалізації торговельної марки, але дуже мало прикладів послідовного розвитку бренду. Треба розуміти, що стратегія переходу до бренду вимагатимете багато зусиль, кваліфікованих кадрів та великих коштів, тобто це повинно сприйматися як довгострокові інвестиції, а не витрати.

Важливою складовою процесу стратегії бренду для підприємств є пошук шляхів донесення цінності до споживачів. Система створення цінностей, з точки зору маркетингу, включає три фази:

- Перша фаза здійснюється в три стадії: сегментація ринку, вибір цільового сегмента і позиціонування на ньому конкретної цінності.
- Друга фаза створення цінності — її втілення. Розробляється продукт з цільовими характеристиками і системою послуг, встановлюється ціна, орієнтована на споживачів вибраного сегмента ринку.
- На завершальній третій фазі в процесі передачі цінності споживачам необхідні: комунікативний мікс, маркетинг-контролінг, сервісна підтримка збуту.

Сформульована цінність бренду дасть вагомі переваги для бренду. Важливо формулювати цінність, що в подальшому стане основою створення бренду та особливу увагу приділяти якості товарів при розробці стратегії бренду. Якість продукції – це сукупність усіх властивостей продукції, включаючи ті, які формують корисність і визначають ступінь придатності її для використання за призначенням. Треба розуміти, що вдало розроблений дизайн упаковки не замінить сутності бренду, без переконливої обіцянки якості бренду не існує.

Економічна ситуація, що склалася в Україні, змусила споживачів ретельніше вибирати товари для купівлі та якість товару стала відігравати значущу роль ставлення споживачів до бренду. Ціна на запропоновані товари має тісний взаємозв'язок з якістю. Постійний контроль та покращення якості продукції й збільшення ціни може приносити значні прибутки підприємству навіть при умові, що ринкова часта бренду не збільшується. Маркетингова концепція ціноутворення ґрунтується на ціннісному підході, коли визначають споживчі уявлення про ціну і якість та встановлюється оптимальні ціни.

Автономне існування згаданих елементів якості та, відповідно, і ціни, практично неможливе в концепції бренду. Зокрема, споживач не сприймає товар без емоцій. В основу створення стратегії бренду, з урахуванням

матеріальних цінностей, покладено принципи підвищення рівня якості продукції на основі, по-перше, характеристиках продукції, і, по-друге, політики підприємства, в межах якого вона створюється, а також системи управління, що має певні цільові орієнтири щодо виробництва продукції та задоволення споживача.

Базовим принципом парадигми якості є інтеграція всіх рівнів управління шляхом залучення кожного працівника до процесів забезпечення якості, проте тільки під керівництвом головного менеджера. Саме твердження про відповідальність за якість першого керівника як головна ідея проходить через загальновідомі теорії якості.

Підсумовуючи викладене, для досягнення ефективної реалізації стратегії бренду необхідно розробити комплексну систему менеджменту якості, де узгоджена робоча структура та чітко організована діяльність усіх працівників підприємства.

Таким чином, на етапі визначення цінностей бренду при розробці стратегії бренду керівникам торговельних підприємств необхідно визначати цінність товару: якісні показники; сировина; термін та умови зберігання; ергономічність; зручність використання; естетика і дизайн, інші.

При визначенні емоційної складової стратегії необхідно додавати до товарної цінності емоційне забарвлення від покупки або використання товару – це можуть бути спеціально сформовані ситуації придбання товару, побудова приємних асоціацій, задовільність, тощо. Емоційні цінності підкріплюються сервісом для споживачів у вигляді послуг: умови придбання; простота оформлення замовлення; доставка; навчання і консультації; гарантії; сервіс обслуговування та інше.

При цьому персонал компанії також має забезпечувати створення цінностей: професіоналізм колективу; ввічливість і культура; чесність і порядність; відповідальність; упевненість; оперативність; ініціативність; комунікабельність.

Кожен із цих елементів впливають на імідж підприємства і сприяють функціонуванню бренду та формують конкурентні переваги. Ф. Котлер відзначив, що споживачів найбільше цікавить якість товару, рівень обслуговування та споживча вартість [7].

Таким чином, перехід торговельної марки до бренду можна вважати виконаним, якщо виконуються такі умови:

– інші торговельні марки намагаються рівнятися на неї або відрізнитися від неї. Тобто вже існує чіткий виражений образ на ринку, на який конкуренти хочуть бути схожими або не схожими. При цьому вони конкурують не за допомогою ціни, а за допомогою таких категорій, як комфорт, статусність тощо;

– у торговельної марки з'являються фанати (споживачі, яким подобається ця торговельна марка, є її прихильниками та здатні їй багато чого пробачити);

– ставлення до торговельної марки є стабільним протягом усього часу;

– вона сприймається майже однаково фанатами, споживачами та не споживачами;

– торговельна марка визначає стиль життя (компанія починає змінювати світ навколо себе та впливати на поведінку великої кількості людей).

В зв'язку з цим, розглянувши особливості формування стратегії бренду, можна зробити висновок, що для досягнення цілі необхідно після реєстрації торгової марки пройти наступні етапи:

- Розробити новий логотип та фірмовий стиль, дизайн всіх необхідних візуальних елементів впізнання бренду (шрифт, символи, палітра кольорів, особливу увагу приділити упаковці). На даному етапі необхідно провести аналіз продукції конкурентів та нових сучасних тенденцій на ринку дизайну щоб розробити власну систему бренд-ідентифікації.

- Сформулювати у споживачів асоціативні зав'язки. На цьому етапі необхідно визначити сутність бренду, розробити його параметри, марочну політику, позиціонування бренду. Необхідно визначити яку головну обіцянку бренд дає своїм споживачам та які головні проблеми споживачів він має вирішувати.

- Надати споживачам бренду переваги. На цьому етапі визначаються, як переваги самого товару (формування цінності товару), так і емоційні цінності від використання продукції бренду. Також створюється бренд-орієнтований комплекс маркетингу: розробка цінової політики, визначення способів та каналів комунікацій, розробка товарної та політики розподілу; формується бренд-орієнтована внутрішня політика та культура підприємства та зовнішні комунікації.

- Останній етап - це цінова винагорода. Підприємство починає отримувати прибутки за бренд, тобто воно назначати більш високі ціни на свої товари. На цьому етапі підприємство може виконувати свої функції з нижчими витратами або диференціювати свої продукти та підвищувати їх ціни.

Таким чином, в умовах сучасного господарювання, успішний та конкурентноспроможний бренд дає національним підприємствам вагомі переваги для розвитку виробництва, розширенню асортименту, поліпшенню збуту та максимізації доходів, а також стабільного режиму функціонування. У процесі формування стратегії бренду та досягненні конкурентних переваг основоположною є категорія споживчих цінностей, що залежить від задоволення товаром бренду запитів споживачів. У конкурентних умовах, зможуть досягти успіху лише ті підприємства, які використовують всі інструменти маркетингу для надання споживачам вищої споживчої цінності. Перш за все, варто активно впроваджувати ефективні методи, які вже зарекомендували себе як новітні та нестандартні технології брендингу, а саме неординарні методи рекламування, PR-заходи та інше.

В ході розробки бренду необхідно приділяти увагу належній деталізації та відповідності поставлених цілей на кожному етапі та впроваджувати бренд-орієнтоване управління, що сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень та дасть змогу підвищити конкурентноспроможність підприємства в більш короткий час.

В процесі управління брендами необхідно постійно стежити за новими можливостями, що відкриваються, і робити хід, закріплюючи продукт та

утримувати перше місце. Також необхідно відстежувати тенденції ринку і по необхідності створювати новий товар та становитися лідером завдяки йому.

Щоб досягти мети, потрібно повністю використовувати творчий потенціал підприємства, чітко спланувати і добре налагодити заходи комплексу маркетингу, оскільки перемагає той, хто підтримує ефективний зв'язок зі споживачами.

Література:

1. Porter M., Kramer M., Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility // Harvard business rev. - Boston, 2006, - Vol. 84, N 12. - P. 78-92.
2. Березин И. 5 ступеней от названия к бренду // Практический маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 2–5.
3. Богомаз Н.В., Зозульов О.В. Метод інтегральної оцінки ставлення споживачів до торгової марки // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 6. – С. 30–33.
4. Власенко О. Новітні підходи до створення нового бренду та виведення його на ринок / О. Власенко // Проблеми науки – 2007. – № 2. – С. 39–42.
5. Гейер Г.В. Фінансова вартість брендів і методи її оцінки. [Електронний ресурс]. Доступно з: <http://univer.km.ua/visnyk/1194.pdf>
6. Капферер Ж. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж. Капферер; под. общ. ред. В. Домнина. – пер. с англ. Е. Виноградовой. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер / 11-е изд. - СПб.: Питер, 2005. - 800 с.
8. Портер М. Стратегія конкуренції/ М. Портер // Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
9. Сомерсби С. Позиционирование бренда [Электронный ресурс] / С. Сомерсби. – Доступно: <http://www.djoen.ru/>.
10. Стеблюк Н.Ф. Стратегічні пріоритети формування бренд-орієнтованої системи управління [Электронный ресурс]. Доступно: <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/32.pdf>
11. Ступак І.О. Методологія формування бренду [Электронный ресурс]. Доступно: <http://ena.lp.edu.ua/>

12. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOPHY AND PHILOLOGY

Holta Heba
Dr., Doctoral Studies,
European University of Tirana

THE INFLUENCE OF MASS MEDIA AND ONLINE MEDIA ON THE POLITICAL MARKETING IN ALBANIA

***Abstract.** The political marketing in the media has changed since the media itself has changed due to technological developments. There is an unavoidable interdependence between mass media and politics.*

The hypothesis of this research: The mass media determine the agenda of the news being followed by the consuming public, while online media or the internet media, unlike the mass media, provide abundant and unspecified information concerning the consumption time by the public.

In the case of mass media like the TV, newspapers or the radio, the political communication is like a lecture, with the audience being a mere listener, while in the case of online media, like Facebook or Tweeter, this communication is transformed into a conversation between two interlocutors with equal rights of expression.

Research question: How do the mass media and online media influence the political marketing?

The object and goal of this research is to study the changing of the political marketing in Albania, the ratio between media and politics, as well as the approach of the audience towards political information.

***Key words:** political marketing, propaganda, television, communication, Facebook, politics.*

Introduction

First, we need to stress the fact that the electronic media has put an end to the mechanical media. Second, it made possible for the information to obtain certain novel characteristics. The main characteristic is related to the fact that the information itself can move at the speed of light or voice. Currently, the electronic media are boundless. This kind of media makes possible an interactive communication, with the message sender sending a message to the receiver, while the latter giving an instant reply, thus, making the communication more interactive.

In the XXI century, in the democratic countries, the prior-to-election propaganda is made through the bridge of contact between the public and the political parties. Such a bridge transmits the ideas and propaganda through television messages, while currently the political propaganda is made through social networks and online media.

1. Mass media and political marketing in Albania.

It is already known that the media reflects the reality we live in, and it is precisely due to this reason why the media needs to be independent. Only this way the public can receive an accurate and true image of the reality it is living in.

It is thought that in the post-communist era the media are independent. How much truth is in this? Can we speak of independent media while the top executives of a certain media are politically biased, left or right? Undoubtedly, the journalists and

reporters working for a certain medium are greatly influenced by the political side taken by the media they are paid by. A certain political situation is subjectively reflected by the reporter, something that must not happen in reality. The present day professionally qualified journalist or reporter collects and prepares the information to be delivered to the public. *“The punishment one can receive is in accordance with the distance beyond the official norms of expression in the media” (Fuga, 201:171).*

The media accepts to be managed and financed by the politics due to the fact that it is an industry at high risk of failure, and as a consequence it cannot take the chances to fail in the market, thus it treats the information in line with the ideals and propaganda of the financing party. Regardless of the attempts made by the media owners to have a 100 % independent medium, the press and political programmes in depth have the colours of a certain political party, which ultimately can be financing the medium and undoubtedly need to achieve their political goals. The current media, in their efforts to survive, turn to political parties' finances. Due to this, the so-called independent media, is part of the electoral campaign and deliverer of the political message of the financing party, which in turn guards it from failure.

During electoral campaigns, the independent as well as politicised media are under strict control of the political parties, so that the latter ones can expose to the public all their priorities as well as their well-structured elements for beating the opposing party. During the communist period the media was under state control. This kind of media is otherwise called censored media. After the '90-s, the media was still in service of the ruling party. Things are not much too different presently, either.

Based on this, we could think that there is an unavoidable interrelation between media and politics. Since the early 1990-s up to present day, we have been speaking about independent media out of the influence of the state, but in reality this is only a frame trying to convince the public, since it is obvious that the power of politics over the media is significant. Political parties exert pressure and control over every single medium. During their electoral campaigns, the media becomes political parties' irreplaceable means of propaganda.

“Propaganda really exists; it serves the aim of message deliverer who wants to overcome any resistance.” (Maigret, 2010:63).

Present-day media is quite high-tech and requires great investment to be constantly updated. The media is constantly growing to spread as widely as possible so that information does not remain within the boundaries of the urban metropolis but it also reaches the deepest rural areas. The clear message of the political party must reach even the remotest areas where its farthest electorate is located.

“Politics and media in post-communist Albania are part of an inseparable binomial, whose elements reciprocally affect one another.” (Fuga, 2008:460). Based on this quotation from “Media, politics and society” it is rather obvious that politics is the *freedom-giver* to a freedom-loving country, which ultimately managed to have a multitude of free media that allow the plurality for conceptualising the world, the way the media does, distributing forms and structures of the political life of the public. During electoral campaigns, the media describes the political situation, the way it wants itself to appear to its electorate. The media can do whatever with the public since the latter it totally exposed to the media. Becoming some kind of

determiner of the public agenda, the media exercises its convincing power to its audience. According to Pierre Bourdieu, the media, information, and **ensorship** are connected to one another. In present day society of mass information, the only survivor can be the kind of politics which enjoys the interest of the media. The information generating actors cannot go against the interests of the leaders. This is exactly what Pierre Bourdieu defines as the “invisible censorship”.

In the present days, there is no need for the sponsor of a certain political party to order the media on how it should reflect the information, just like the reporter does not need the editor in chief to instruct him on how to treat the information. The reporter or journalist of a certain invisibly controlled or censored medium, does not need any pressure from his boss. He is quite clear what he needs to include into the piece of news and how to present it. The message is defined by the way it is conveyed and who it is conveyed to. The dichotomy politics-media is so present in our daily life that almost all our life components like: sport, cinema, art, culture, etc. are getting barren and in danger of failing to be consumed by the public. This barrenness becomes even more visible and almost inconsumable during parties' political campaigns.

The situation we experience day by day, with the media only focusing on dvertisements, news, propaganda and political information, is a clear indication that any element that is not a media product is likely to fail. In the electoral campaigns, the media market completely extinguishes the intellectual, popular culture as well as the mass culture. Media is always in a financial crisis and requires, at any cost, to come out of it. It does it by homogenizing the information.

Television is the media of quick information. During the electoral campaigns, the sources of information to the mass public are: political parties 'press conferences, political debates, and clashes of the opinions between the most powerful parties. Political parties do not have time to lose. They have to send their message to their electorate. On the other hand, the electorate does not have time to feed its soul with poetry or novels. The flow of modern human life and the course of politics are so rapid that the public finds readymade information by the television. All of this is information that does not nurture the intellectual spirit of the public, but ultimately the public is fascinated by television and surrounded by political life in the country, and consequently turns itself into a media slave, which itself is enslaved by politics. The modern Albanian, just like every modern man on earth, does not have time to rewrite in his mind the message of the media in order to elaborate and understand and reflect on it. He is invaded by a kind of laziness with already prepared and processed information by the media. The mass audience benefits from the overwhelming speed of media disclosure, as the media itself gains to absorb the largest audience by delivering breakthrough news that interrupts the normal course of life.

The electoral campaign in the Albanian reality is a phenomenon that affects social life, and is largely associated with it. Any sympathizer or not of a particular party is interested in learning at any moment which party will come to power. Ruling party supporters should always be informed about the latest information. They have to keep their jobs. The interest for information during the electoral campaign is no less important for the opposition supporters who support the opposition party's

propaganda, because it is a known fact that if the opposition party comes to power, it will be able to provide them a better job, much higher income, etc. Even depoliticized people consume information produced by the media in campaign times in order to be aware of the situation in their country. Any political development affects the lives of Albanians, so no one can remain indifferent to the newest events in the country where they live, especially during election periods, regardless of them being local or general.

Albanian politics, like the politics of other countries around the world, has its benefits from the media during electoral campaigns. The representatives and party members themselves provide with and control the media information as a "commodity" that has to be sold and spread everywhere at daunting speeds by the media, but also consume all kinds of information from the media that support and deliver the political messages of the opposing parties. In this way, they understand and hold the propaganda of the opposing party under observation. In short, during the electoral campaign, no political information remains untapped.

Even the Albanian media, like all the media around the world, have its benefits in the period of electoral campaigns because it is precisely in this period that no "commodity" like political information is left untapped by mass audiences. The appearance of spokespersons, members or party leaders and the propaganda that they carry out during the campaign is a "commodity" that is heavily bought by the massive Albanian public.

2. Online media and political marketing (a comparison between mass media and online media)

Nowadays, mass media, such as newspapers, radios, and televisions are politicized. The information they provide to the general public is put directly into the service of the political parties. The mass media are vendors and creators of information which, after being bought, is consumed by the consumer in a period predetermined by this kind of media. Political communication in Albania has already changed. The massive public is overwhelmed with the information provided by the mass media. The ratio of information distribution to the audience has already changed.

The information coming from various political parties, which is provided by the media, does not address a single mass audience, but many different audiences.

“The novelty of online media has made possible the transformation of the number of audience from plural into singular”. (al.ejo-online.eu/author/artan-fuga)

The public chooses the kind of news or information they seek to follow and they are no longer obliged to swallow any kind of already prepared food for them. In this new kind of media communication, the public can select information from a variety of sources depending on the interest and information they want to consume.

2.1. The Mass Media determine the appropriate time when the customer can receive the right information at the time of their convenience. Somehow, it is the media that define the news-tracking agenda by the mass consumer audience.

1. Information from the newspaper is consumed by the interested public while taking their morning coffee or during morning editions when the main newspapers are read. 2. The main news bulletins are on at specific times. The 19:00 h and 20:00 h

central news bulletins receive top viewership. 3. The definition of the rubrics or types of information to be provided is facilitated by mass media leaders. 4. The mass media customer must pay to buy the information. 5. A mass media message receiver cannot be an instant interlocutor.

Recently, there has been an increase with the number of 100% news media outlets in Albania, such as: ABC News, Ora News, Top News, News 24, A1 Report. These media are more coveted to "be ingested" by politics, since most of their programs are informative and can serve 24 hours in 24 their purpose of influencing the public, especially in pre-election periods, but also in any other period, as the ruling party or coalition will always aim at reflecting (possibly hyperbolizing) its real or pretended successes, while the opposition parties aim to point out the ruling party's flaws in order to increase the number of its supporters.

2.2. Online Media, or the internet media, unlike mass media, have ample and indefinite information regarding the period of time it is consumed by the public.

1. The information consumer of this type of media is not obliged to sit in front of the electromagnetic wave box to consume the media pre-prepared political communication. 2. Online media can update information at any time and at any place. Wireless Networks help the news customer get the information in record time. 3. It is not necessary for the customer to wait for the political information one is interested in. Just one click is enough for choosing to consume the information one wants to learn. 4. The online media customer finds free information wherever when close to wireless providers. 5. Online media messenger turns into an instant interlocutor.

Political marketing has changed along with the online media. The classical media feels vulnerable to new online media, which are much faster and closer to the consumer. Albania, just like all countries around the world, is changing its political communication through the transformation classical media into new online media.

"Lots of prominent politicians and policymakers are blog members, increasing this way their influence". (Dominick, J 2011, page 443).

An example of how politics gets into the daily life of Albanians through social networks, thanks to the internet is the following: The Prime Minister and also the Chairman of the Socialist Party of Albania, Mr. Edi Rama, makes his political communication with the public through social networks such as "Twitter" and "Facebook".

On Facebook, on April 12, 2014, this announcement reads: "Today, at 5.30 pm, the first time voters in Tirana, who will join us in our endeavour for the Albania We Cherish For, is welcomed at the Skanderbeg square.

Get a neighbourhood friend, a classmate, a friend, and let's meet there to talk about, how much we have done, how much we still have to do and how much we could lose if those who love Albania with state, with work, with well-being, do not get together."

This message has received 4,000 likes, 193 comments and 983 shares from the site followers.

The leader and Chairman of the Democratic Party of Albania, Lulzim Basha, conveys political messages through his official Facebook page. This is an indication

of how politics gets into the daily life of Albanians through social networks, thanks to the Internet. *"We are proud of our youth, which is at the front of our great popular movement for freedom, democracy, and the New Republic. At the Freedom Square today, their voices, thoughts, aspirations and dreams were heard again. With their high cultural level, with their preparation, with their formation, and above all with their love for freedom and genuine democracy they prove to be worthy descendants of the December Movement and the December heroes that brought pluralism to Albania.*

Youth requires change, not just a simple step ahead, but an overthrow of the old republic and the establishment of the European standards in Albania, which we call the project of the New Republic. They seek this as their hope, their way, but also their pledge to give Albanians of any age, and in particular youth, the hope and confidence to build their lives in their own country. Resistance, determination, courage, accountability, sacrifice in the Freedom Square and throughout Albania will continue until the old republic is a story, and the New Republic is a reality. "

Date 12.04.2017, time 13:00. This message has received 2000 likes, 55 comments, and 130 shares. This type of communication is very quick and efficient for political marketing. In this way, politics is getting closer to the public by becoming part of their daily life. The online media consumer is updated with the daily events at any moment of the day. With your laptop or mobile phones and web browsers, or reasonably priced Internet packages, one needs only one click to communicate with anyone at any time. Today's public does not have to sit in front of the television. On the train, bench, waiting at the doctor's office or even walking, you can choose to follow any kind of information you want. The media is no longer responsible for compiling the information, but it is the very consumer demand itself that determines what new technology needs to offer.

Political party leaders and representatives do not need to advertise and propagate by spending on campaigns. Only by having an online site followed by supporters or individuals curious for online information, the political marketing is done. Increasing credibility in the electorate is no longer dependent on the speech that requires certain elements to be persuasive. *"Have an excellent speech and you will enjoy high credibility!"*. (Lucas, S 2010: 485.)

In fact, with this new kind of media, it is not necessary for politicians to appear before their electorate with long speeches and advertisements, which are times costlier during campaigns.

As in Western countries, the United States or Europe, Albanian political marketing has also changed. The leader or representative of a political party does no longer need to stand on top of a podium to communicate with his electorate who with utmost attention is ready to "swallow" any propaganda under the crowd effect. Also, the public person in front of cameras or the public should be cautious in the way one behaves and holds speeches. In online communication, everything is easier, as the leader or representative of a political party no longer thinks about the way they behave, mimic or tone of voice. Communication is simpler.

"The weight of political marketing has changed during the last 25 years, since political actors not only believe but they also act in marketing terms. The progressive

increase of communication and spin as consequence of an increased complexity of the society has pushed forwards the process of the modernisation of politics which in itself has brought about the personalization or Americanisation of the electoral campaigns, a phenomenon that is spreading massively among all western democracies. (Swanson & Mancini, 1996:4)

The party leader does not measure the size of the audience by having it in front of him. It seems that the political communication tactics have reversed positions. With the intervention of new social networks like Facebook, etc, the leader and party representatives do not prepare long speeches to mesmerize their electorate. Equipped with the latest media technologies, they enter through these networks and become part of the Albanian daily life, thus making the conversation more personal. The interlocutor's attitude is instantaneous. Political communication in this kind of media turns into a nearly personal communication. As far as public speaking art is concerned, it is clear that the language used in mass media is quite different from that used in online media. In political communication through the mass media, the vocabulary used in the propaganda of political representatives is highly selected. In this kind of media, they should think well for an appropriate outline of their speech with a well-defined introduction, body, and a conclusion that should attract the attention and interest of the audience. In online communication, the language used by party representatives seems to be simpler and tends to become more attractive to the listener by turning the speech into a whispering, as if talking to a friend or a group of friends. In the online media, policy makers find it easier to communicate with the audience, as they don't have to care about their intonation or body language they have to during speeches or propaganda they make to the audience in front of them.

In addition, the good mass media electoral listener has turned into a genuine interlocutor. The classical media massive audience has changed the number in terms of morphology by turning itself into a singular person audience, which is no longer a simple listener who has kept chewing propaganda throughout the entire political propaganda, and only reacting when casting the ballot. In the online media, this listening audience turns into a genuine interlocutor, asking the message sender for any information or detail contained in the message. Amongst others, this kind of audience does not simply remain a mere message-receiver to respond its feedback with delay. It suggests and responds to the ideas and propaganda of the politician on the spot. Online media makes this possible. However, a politician turned to an interlocutor in online communication should be cautious as he might be unprepared for audience feedback which turns out to enjoy equal rights to respond instantly.

Conclusions

In present day's electoral campaign, the political marketing has changed.

Instead of being the politician the one who leads the communication with his audience, it is the audience itself the one that selects to communicate what it expects from the politician.

The online media audience reacts instantly. This kind of audience does not have the time to read and listen to long-winded speeches, otherwise it would be pleased by reading newspapers. It directly receives politician's message thanks to the social networks one wants to be part of. The online media audience becomes more

interactive in political communication, even though the message it receives is highly fragmented.

Being in close communication with his electorate, the political party leader quietly enters their everyday life. Rather than making the political marketing of his party as a public figure, he does it as a simple social network interlocutor.

Albanian Political marketing has changed due to online media which have also changed the relationship between media and politics. Politics is aiming towards a single audience while the audience is not a mere listener anymore.

The audience responds times more and faster before casting its ballot.

In the case of mass media, political communication looks like a lecture, with the audience being a mere listener, while in the case of online media, communication is transformed into a dialogue between two interlocutors who enjoy equal rights of expression.

Political communication in Albania has started to combine the mass and online media exploiting the advantages of them both. The use of mass media and online media improves the communication between politics and its audience.

References:

1. Fuga, A. (2008), Media, Politika, Shoqëria, Tiranë, Shtëpia Botuese Dudaj
2. Fuga, A. (2010), Monolog, Tiranë, Shtëpia Botuese Dudaj
3. Lucas, S. (2011), Arti i të folurit në publik, Tiranë, UET-Press.
4. Balle, F. (2011) Mediat dhe Shoqëritë, Tiranë, UET-Press, Papirus
5. Mc, Lluhan, M, M (2004) Instrumentat e komunikimit, Tiranë: Instituti i Dialogut të komunikimit.
6. Dominik, J. (2010), Dinamika e komunikimit masiv, Tiranë, UET-Press
7. Maigret, E. (2010), (Sociologjia e komunikimit dhe e mediave, Tiranë, UET-Press, Papirus,
8. Bourdieu, P. (2009) Artikull: Rreth televizionit dhe Gazetarisë. Revista "Polis 8". Tiranë UET-Press.
9. Swanson, David L; Mancini Paolo (eds) (1996) Politics, Media and Modern Democracy: An international study on Innovation in Electoral Campaigning and their Consequences, Praeger series. USA

Bondarenko Zlata,

Ph.D., Associate Professor

Kyrylashchuk Svitlana

Ph.D., Associate Professor

Vinnytsia National Technical University, (Ukraine Vinnytsia)

PROFESSIONAL ORIENTATION OF MATHEMATICAL PREPARATION OF FUTURE ENGINEERS

Бондаренко З. В.,

канд. пед. наук, доцент

Кирилящук С. А.

канд. пед. наук, доцент

Вінницький національний технічний університет,

ПРОФЕСІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ МАТЕМАТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ІНЖЕНЕРІВ

Abstract. *In the article peculiarities of mathematical preparation of students of higher technical education institutions are considered.*

Key words: *higher mathematics, mathematical competence, mathematical modeling, future engineers*

Анотація. *У статті розглянуто особливості математичної підготовки студентів закладів вищої технічної освіти.*

Ключові слова: *вища математика, математичні компетентності, математичне моделювання, майбутні інженери*

Підготовка висококваліфікованих, конкурентоспроможних на ринку праці, компетентних, відповідальних фахівців, які вільно володіють своєю професією і орієнтованих в суміжних галузях діяльності, здатних до професійного росту та професійної мобільності в умовах інформатизації суспільства і розвитку нових технологій, є одним з основних завдань освіти.

Проблемі професійної спрямованості навчання вищої математики яка є фундаментом для підготовки фахівця, не завжди приділяється належна увага. У зв'язку з цим спостерігається протиріччя між необхідністю професійно орієнтованого навчання вищої математики та відсутністю відповідних технологій. Частково вирішити дане протиріччя можна за рахунок наповнення змісту дисципліни професійною спрямованістю з урахуванням можливостей особистості, її суб'єктного досвіду, мотивів і рівня підготовленості [1]. Таким чином, зазначена проблема полягає в розробці технології, що реалізує професійний підхід до вивчення вищої математики.

Дослідженням моделі сучасного інженера, методикам формування його компетентностей присвячено багато наукових праць, проте, ця тема залишається актуальною для сучасної інженерної освіти, оскільки єдиного підходу до вирішення даної проблеми немає. Особливо ця проблема актуальна в процесі математичної підготовки інженера: яка математика потрібна інженеру, якими математичними компетентностями він повинен володіти, якими методами їх формувати і як оцінювати рівень їх розвитку; чи буде готовий випускник до вирішення реальних інженерних задач засобами математики і якого характеру повинні бути ці завдання для різних спеціальностей.

Аналіз навчальних програм, навчальних посібників показав, що більшість з них не є професійно-орієнтованими, не містять завдань, пов'язаних з майбутньою професійною діяльністю. Першим наслідком цього факту є зниження пізнавального інтересу до вищої математики. Другий, більш важливий, наслідок полягає в тому, що у студентів не формуються на достатньому рівні здібності та вміння, необхідні для вирішення завдань зі сфери професійної діяльності за допомогою використання методів математики, в тому числі побудови і дослідження математичних моделей. Відсутність

даних здібностей та умінь буде згодом стримуючим фактором в процесі їх самоосвіти, творчого, професійного саморозвитку [2].

Оскільки, вивчення вищої математики передуватиме вивченню спеціальних дисциплін, перші повинні не тільки мотивувати студентів на обрану ними професію, а й розширювати банк математичних понять, правил, алгоритмів, питань, тем, необхідних для успішного оволодіння дисциплінами спеціальностей, які будуть опановуватись. Для цього потрібне глибоке розуміння математики, розвинені математичні здібності, компетентність у вирішенні виникаючих реальних прикладних задач засобами математики. Без базової математичної підготовки сучасний випускник ЗВТО не завжди здатний вирішувати та аналізувати науковотехнічні і професійні завдання у своїй трудовій діяльності.

Як відомо, засобом відображення реальної дійсності є математичні моделі. Математичні знання і вміння лежать в основі побудови будь-якого технологічного процесу.

Наведемо приклад в якому студентам можна запропонувати професійно-орієнтовану задачу, яка сформульована в термінах предметної області, допускає прийоми математичного моделювання, цікава в постановці завдання, допускає варіативність змісту, збагачує творчий досвід майбутнього інженера. Варіювання завдання може відбуватися як в предметній області, так і в математичній [3].

З а д а ч а. Є стрижень з двома однакових кулями на його кінцях Де повинна знаходитися точка опори стрижня, щоб він був у рівновазі?

В інженерній практиці існує багато таких ситуацій, коли рішення технічної проблеми зрозуміло на інтуїтивному рівні. У цьому завданні інженер, виходячи з фізичних міркувань і використовуючи відомі йому властивості векторного добутку двох векторів, легко знайде аналітичний розв'язок.

Побудова математичної моделі. Стрижень — відрізок AB на осі x з кінцями в точках $a, b \in \mathbb{R}$. Нехай $m_A = m$ — маса точки a , $m_B = m$ — маса точки b . Отже, якщо опора знаходиться в точці $C(c)$, то момент M_A сили $P_A = gm_A$ щодо опори дорівнює: $M_A = \overline{CA} \times P_A$, момент M_B сили $P_B = gm_B$ щодо опори дорівнює: $M_B = \overline{CB} \times P_B$. Потрібно, щоб сумарний момент дорівнював нуль-вектору: $M_A + M_B = 0$.

Аналіз математичної моделі. В ортонормованому базисі $\{C, i, j, k\}$ Останнє векторне рівняння набирає вигляду:

$$\begin{vmatrix} i & j & k \\ c-a & 0 & 0 \\ 0 & 0 & gm_A \end{vmatrix} + \begin{vmatrix} i & j & k \\ c-b & 0 & 0 \\ 0 & 0 & gm_B \end{vmatrix} = 0,$$

або, рівносильно,

$$-(c-a)gm_A j - (c-b)gm_B j = 0$$

$$-(c-a)gm_A - (c-b)gm_B = 0$$

$$c(m_A + m_B) = am_A + bm_B$$

$$c = \frac{am_A + bm_B}{m_A + m_B} \quad (1)$$

За умовою задачі, $m_A = m_B = m$, тому

$$c = \frac{1}{2}(a + b). \quad (2)$$

Інтерпретація математичної моделі. Формула (2) мовою предметної області означає, що опора повинна знаходитися в середині відрізка $[a, b]$, тобто в середині стрижня. Студент розуміє, що (2) є спеціальним випадком формули (1). Якщо (1) приклад узагальнення формули (2), то прикладом конкретизації останньої слугує випадок, коли $a = 0, b = 1$. Отже, згідно з (2), $c = 0,5$. Отже, величина c в (2) називається середнім арифметичним величин a, b .

З'ясування наявності знань, що вказують на професійну спрямованість математики, сприяють фронтальні і індивідуальні опитування, анкетування. З цією метою можна запропонувати наступне завдання: наведіть приклад технологічної ситуації, математичною моделлю якої є рівняння (нерівність). На початку першого року навчання студенти з об'єктивних причин не можуть виконати дане завдання, однак до кінця першого, а тим більше другого курсу кількість студентів, здатних це зробити, має становити не менше половини групи.

Узагальнюючи все вищесказане можна відзначити, що для успішного професійного становлення студента необхідно здійснення професійно-особистісного підходу до навчання будь-якої дисципліни, а особливо вищої математики.

Література:

1. Бондаренко З. В. Методика навчання інформаційних технологій розв'язування диференціальних рівнянь у технічних університетах: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02 / З. В. Бондаренко / НПУ імені М. П. Драгоманова. – К., 2010.– 272 с.
2. Кирилашук С. А. Педагогічні умови формування інженерного мислення студентів технічних університетів у процесі навчання вищої математики: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / С. А. Кирилашук / ВДПУ імені Михайла Коцюбинського.– Вінниця, 2010.– 267 с.
3. Осташков В. Н. Практикум по решению инженерных задач математическими методами [Электронный ресурс]: учебное пособие / В. Н. Осташков. — 2-е изд. (эл.). — Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf : 207 с.). — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015.

Knysh Inna Vasylivna

Doctoral Researcher of the Department of Management and Innovative Technologies
of Socio-Cultural Activity,
National Pedagogical Dragomanov University, Kyiv, Ukraine

UKRAINIAN GOLIARDS OF THE 15th-18th CENTURIES AS IDEOLOGICAL DESCENDANTS OF WEST EUROPEAN VAGANTES

Інна Василівна Книш,
докторант кафедри менеджменту

та інноваційних технологій соціокультурної діяльності,
Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова, м. Київ, Україна

УКРАЇНСЬКІ ГОЛІЇ XV – XVIII СТОЛІТЬ ЯК ІДЕЙНІ НАЩАДКИ ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИХ ВАГАНТІВ

Abstract: *It has been found out that the emergence of goliards (wandering students) as followers of ideas of West European vagantism in the 15th-18th centuries on the territory of Ukraine was caused by a number of reasons: political, economic, spiritual and social. The author studies education and culture on the Ukrainian lands, which were under the authority of the Lithuanian state, and emphasizes the fact of their decline. It has been proved that the goliards rather than the Polonized Ukrainian elite took over the revival of Ukraine's education and culture, harmoniously having combined the two elements – of the book and the folk; eventually, the goliards formed the elite of the Ukrainian nation. The goliards' activities contributed to establishing and forming the views of the Cossacks and Hryhorii Skovoroda. The author suggests considering Ukrainian goliards and their professional activity as a significant phenomenon of education and culture of European vagantism and nomadism.*

Key words: *vagante, nomad, goliard, Hrihorii Skovoroda, brotherhood schools and academies, Cossacks, vertep.*

Анотація. *З'ясовано, що впродовж XV–XVIII століть появу на теренах України голіїв, ідейними натхненниками яких були циркумцелліони та західноєвропейські ваганти, зумовлено низкою причин – політичних, економічних, соціальних і духовних. Розглянуто стан освіти та культури на українських землях під владою Великого королівства Литовського і констатовано факт їх занепаду. Доведено, що справу відродження освіти і культури на підставі органічного поєднання книжної та народної стихій в Україні взяла на себе несполячена еліта, а саме голії. Зазначено, що вони сприяли формуванню і становленню світогляду козацтва та Григорія Сковороди. Запропоновано розглядати українських голіїв та їхню різнобічну діяльність як визначне явище освіти і культури в річищі європейського номадизму та вагантизму.*

Ключові слова: *вагант, номад, голій, Григорій Сковорода, братські школи та академії, козацтво, вертеп.*

У XV столітті західноєвропейські ваганти почали втрачати свої позиції та незабаром пішли в небуття, проте в Україні з'явилися носії їхніх ідей, хоча і дещо по-іншому реалізованих. Щоб з'ясувати сутність цих процесів, розглянемо історико-політичні передумови, що сприяли появі на теренах України голіїв.

Українські землі (Поділля, Чернігово-Сіверська і Переяславська) впродовж XIV століття опинилися під владою Великого князівства Литовського, а Галичина з II половини XIV століття стала провінцією Польського Королівства [13, с. 521–522]. Литовська держава не вносила істотних змін у культурно-національне життя, тому що тогочасна литовська культура стояла нижче за українську. Тамтешні князі та магнати підпадали під вплив більш освічених українців, а українська мова ставала мовою діловодства, законодавства і судочинства [14, с. 49]. XV століття було позначене боротьбою українського народу проти литовських князів на ґрунті церковних непорозумінь, що своєю чергою призвело до занепаду українського шкільництва, адже відомо, що саме церкви та монастирі були осередками

освіти, там само знаходились і бібліотеки.

З цього приводу польський освітянин, проповідник і полеміст Петро Скарга у праці «О jedności Kościoła Bożego» переконував, що на Русі не може бути жодної освіти та культури, тому що за орган культури взято не слов'янську мову: «Сильно надули греки тебе, народе руський, що, даючи тобі свою віру, не дали тобі своєї мови, а казали вдоволитися слов'янською, аби ти ніколи не міг прийти до правдивого розуміння й науки. Бо тільки дві є мови, котрими розповсюджена і закріплена по всім світі віра свята, і без них ніхто не може опанувати ніякої науки, а особливо духовної – мови грецька і латинська. Не тільки через те, що інші мови тягом змінюються і не задержують одного постійного порядку в людськiм уживанні, а ті дві мови завсіди однакові і ніколи не міняються, але також і тому, що тільки в тих двох мовах держиться вся наука, а перекласти їх добре на інші мови не можна. Ще не було на світі, ані не буде ніякої академії, ані колегії, де богословіє, філософія й інші свободні науки викладалися і могли відповідно розумітися на інших мовах. Зі слов'янським мовою ніхто не може бути ученим. І вже його тепер ніхто не розуміє добре, бо нема на світі такого народу, який би говорив ним так, як пишеться в книжках, а своїх правил, граматик і словарів для науки він не має і не може мати. І тому попи ваші мусять удаватися до польського за толкованням, коли хочуть щось зрозуміти в слов'янськiм» [Цит. за: 3, с. 70–71]. Тож заможні українці прагнули здобувати освіту в європейських університетах, а їхнє захоплення польською культурою було спонукане привілеями шляхетського стану. Ці обставини у подальшому живили презирливе ставлення споляченої еліти до рідної мови, віри, культури та простолюду [14, с. 54], проте в Україні не лише мова і культура зазнали значних змін – ними було позначено економічні та соціальні відносини.

На основі дрібних селянських промислів і міських ремесел сформувалися мануфактури, що працювали за принципом примітивної механізації з використанням енергії води та вітру. Ці, здавалося б, незначні зміни, а також запровадження у виробничий процес водяного колеса зумовили перехід від дрібного ручного виробництва до механізованого. Зростання його обсягів закономірно потребувало великої кількості найманої робочої сили, що призвело до **кількісних змін**, а потреба в освічених кадрах, зумовлена поглибленням розподілу праці, – до **якісних**. Отже, виробничі інновації спричинили потребу в якісно новій та кількісно більшій генерації освічених людей, що ними і стали українські номади – голії. Інтенсивний розвиток тогочасної науки сприяв усвідомленню того, що працівник має навчатися впродовж усього життя, оскільки новітні часи вимагали від вузькоспеціалізованих фахівців засвоєння більшої кількості якісно іншої інформації тощо. Тому саме в Україні у XV столітті склалися передумови для виникнення феномену українського вагантизму, що втілювався, зокрема, у діяльності українських голіїв, типологічно близьких до західноєвропейських номад, але зі своїми особливостями.

Тут доречно уточнити визначення представників номадизму різних часів: циркумцелліонами ми називаємо вагантів раннього Середньовіччя (VI – VII століття), які були **передвагантами** [8], західноєвропейських номад (XI –

XIII століття) – вагантами [5], а українських, для зручності опису й усвідомлення відмінностей, – голіями, як це прийнято у фаховій літературі.

Уперше на подібність і спадкоємність між бурлескною літературою українських голіїв та піснями західноєвропейських вагантів звернув увагу знаний фольклорист, етнограф і літературознавець Микола Сумцов: «Південноруські пиворізи не тільки за своїм моральним характером, але і за улюбленими темами нагадують середньовічних вагантів. Ваганти любили говорити про вино і випивку, і поезія їх вирізняється значною грубістю у порівнянні з лицарською поезією. У голіях був сильний сатиричний елемент, що виражався, між іншим, у насміханнях над ченцями. Сатира не мала особливого характеру; вона була спрямована або проти недоліків людей взагалі, або проти станових недоліків. При цьому в політичному та релігійному відношеннях сатира голій була цілком добродесною і правдивою... Українські вірші, що описують звичаї, та вірші повчальні відзначились такими ж рисами і переслідували такі ж цілі» [Цит. за: 12, с. 54].

Інший дослідник феномену голіїв Олександр Білецький зазначав: «Ми маємо справу з побутовим явищем, аналогічним західноєвропейським вагантам; але, не зважаючи на наявність момпенських рис і в українських «дяках» – у них набагато виразніше, ніж у вагантів, помітний зв'язок із середовищем міських і сільських мас, зв'язок, який підтверджується аналізом їхньої творчості» [Цит. за: 11, с. 30]. Такої ж думки дотримувався й український літературознавець та фольклорист Михайло Возняк: «... своїм тривожним життям нагадують наші мандрівні студенти й дячки західноєвропейських вагантів і мандрівних кліриків, таких самих мандрівних співаків і віршарів, якими були й українські мандрівні школярі. Подібне життя давало привід і до подібної літературної творчості, тим більше, що крім подібності життя була й подібність освіти. І саме ця подібність освіти, знайомство із західними школами, їх наукою й поезією не могла лишитися без впливу на літературну творчість наших віршарів. Таким чином можна прослідкувати в творчості наших мандрівних школярів і дячків двояку подібність з творчістю західних вагантів: вплив однакових умов життя та літературних взаємин» [2, с. 28]. Очевидно, що дослідники поділяють думку про те, що українські голії були нащадками та продовжувачами освітніх, культурних, соціологічних та історичних традицій західноєвропейських вагантів. Різниця між ними полягала у тому, що західні шкільні віршарі писали свої твори переважно латиною (*Carmina Burana*), а у віршах і піснях голіїв переважала рідна – українська – мова.

Потрібно розглянути й інші специфічні риси, притаманні лише українським голіям. Їхнє товариство було відкритим: вони, самі навчаючись, навчали інших не латиною, а народною мовою. Займаючись репетиторством і викладацькою діяльністю, голії несли освіту в маси, заробляли на життя, складаючи документи, надаючи юридичні та медичні консультації, а також віршували латиною для меценатів. Проте всі спроби можновладців контролювати голіїв зазнавали краху. Пригадаймо хоча б відомий випадок, коли Григорій Сковорода на спробу імператриці Катерини II зловити його в тенета солодкого життя при царському дворі відповів: «Мені моя сопілка та

вівця дорожчі царського вінця». За цю відповідь філософ зазнавав гонінь упродовж усього життя, про що свідчать викарбувані на його надгробку слова: «Світ ловив мене, та не піймав», а отже, не пізнав і не зрозумів.

Уже згаданий нами Михайло Возняк наголошував на важливому впливі українських голіїв на розвиток не лише української, але й світової культури. Вони започаткували демократичну літературу народною мовою, пропагували передові ідеї та поширювали важливі суспільно-політичні новини. Тому голії типологічно пов'язані із західноєвропейськими вагантами й українськими юнаками, «... які мандрували по світу в західні університети й приносили звідти не лише знання, а найновіші ідеї гуманізму, Відродження, Реформації і контрреформації та пристосовували їх до національного ґрунту. Пишучи твори, вони komponували різні збірники, що не лише задовольняли тодішні смаки, а й до певної міри відповідали моральним і громадським устоям того часу» [11, с. 240]. Отже, такий культурний феномен, як номадизм, у вигляді діяльності циркумцелліонів, вагантів і голіїв, утілювався не лише в Україні, а й на всьому тогочасному європейському просторі.

Доволі однобічну характеристику мандрівних дяків-пиворізів подав український письменник, літературознавець і етнограф Іван Франко за четвертою інтермедією Митрофана Довгалецького: «Се тип, що виник при Київській академії... став характерною ознакою Наддніпрянської України – як елемент **кочовий і цинічний** (виділено нами. – І. К.), носій усяких веселих і сороміцьких оповідань та пісень, швидкий на вигадки і жарти, захланний на їду, а особливо на випивку. Се були невдахи академії, що подужали початкові науки, але не зуміли довести їх до кінця і добитися якоїсь посади, пішли в світ, хапаючись за що можна, за дяківство, за малярство, оправа книжок, часто голодуючи та ніколи не залишаючи свого гумору. Їм завдячуємо, певно, значну частину тих гумористичних віршів про свята християнської церкви...» [15, с. 344]. Натомість ми поділяємо думку літературознавця і критика Юрія Барабаша, який стверджував, що не тільки ідеалізація, а й огульне засудження мандрівних дяків, «благородне» обурення на їхню адресу з висоти нашої сучасності не допоможуть правильно оцінити всю неоднозначність такого явища, як діяльність мандрівних студентів і дяків. Адже саме голії з усіма своїми вадами, а не сполячена українська еліта стали потужною складовою освітнього руху, який, «**органічно поєднавши дві стихії, книжну і народну** (виділено нами. – І. К.), в якісно новий ідейно-естетичний сплав, залишив неповторний і яскравий слід в історії української літератури та мистецтва» [1, с. 94].

До безсумнівних здобутків голіїв можна впевнено віднести й освітньо-виховну спадщину Григорія Сковороди. За часів навчання у Києво-Могилянській академії (1744 – 1750 роки), рівень освіти в якій не поступався кращим університетам Західної Європи завдяки впровадженню у навчальний процес ідей раннього Просвітництва, він належав до «жебракуючої братії». Сім'я Григорія Сковороди не була заможна, і, змушений дбати про себе самотужки, він приєднався до товариства мандрівних студентів та дяків, і згодом мандрівка стала способом його існування, маніфестацією відмови від

гонитви за матеріальним благополуччям, «тихою місциною», де з людини вичавлюють абсолютний послух і покірність як плату за певний рівень добробуту. Це ціна, яку він відмовився сплатити за життя при царському дворі, викладацьку працю у Переяславському та Харківському колегіумах і в сім'ї родовитого діда Степана Томари [4, с. 271–272, 278]. Натомість філософ **вितворив власну модель життя**, подавши приклад Мудрого вчителя. Григорій Сковорода не схвалював освітньо-виховну систему, поширену в тогочасних навчальних закладах, постійно перебуваючи у номадологічному пошуку нового, оскільки переймався питаннями впровадження в зазначену галузь нових методів і технологій.

За часів, коли Григорій Сковорода викладав у Харківському колегіумі, там працювали переважно кияни, яких запрошували з Києво-Могилянської та частково Московської слов'яно-греко-латинської академії, котрі й привнесли в навчальний процес новий дух. У хрестоматійній праці Василя Микитася читаємо: «Учні-семінаристи поважали Григорія Сковороду як учителя і намагалися не пропускати його лекцій; до їхніх характеристик-оцінок він підходив диференційовано і справедливо. У списку учнів «школи синтаксими» за 1763-й рік Григорій Сковорода давав учням такі характеристики-оцінки: «весьма остр», «остр», «звѣрок острой», «горазда понят», «очень понят», «весьма понят», «не понятен», «не годен», «не очень понят», «весьма не понятен», «туповат», «туп», «очень туп», «самая бестолковица» [11, с. 281–286], що нагадують сучасну шкалу оцінювання навчальних досягнень школярів і студентів [6, с. 84; 7, с. 70–71].

Усвідомивши свою невідповідність світові, де панує матерія, Григорій Сковорода тікав від нього впродовж усього життя, тобто **мандри (спосіб життя, характерний для номад) стали для філософа не вимушеним, а свідомим кроком**, що вповні вможлилював його самоусвідомлення і самореалізацію. Цьому б стали на заваді некомпетентні чиновники, постійно нагадуючи філософові про його соціальний стан, а також усіляко перешкоджаючи його інноваційній освітній діяльності. Можна впевнено констатувати, що Григорій Сковорода був людиною не свого часу, значно випереджаючи його своїм стилем життя і мислення. Це засвідчив один з учнів видатного філософа Михайло Ковалинський, з'ясувавши сутність життєвих пошуків і прагнень свого вчителя: «Не визначивши себе з ніяким станом, поклав він твердо в серці своїм оздобити своє життя стриманістю, задоволенням малим, цнотливістю, лагідністю, трудолюбством, терпінням, благодущністю, простотою звичаїв, чистосердечністю та залишити всі шукання суєтні, всі турботи любостяжання, всі труднощі в осягненні зайвого. Таке самовідречення наближало його успішно до любомудрія (філософії)» [9, с. 13]. До цього ми можемо додати лише одне: на підставі вищенаведених міркувань Григорія Сковороду беззаперечно можна віднести до кола голіїв.

Згадаємо ще один вагомий культурний здобуток українських голіїв – **вертеп**, який став улюбленим народним музично-драматичним дійством. Він збагатив культуру новими біблійними та побутовими темами, формами світської вокальної музики (кант, сольна пісня з інструментальним супроводом)

і жанрами (трагікомедія, інтермедія). Вертеп поширювали Україною студенти духовних шкіл, бурс, колегій та академій, і саме вони переважно культивували у своєму середовищі бурлескно-травестійну поезію. Запозичуючи сюжети у народному середовищі, бурсаки надавали їм форми гумористичних поезій, які згодом знову повертались у народ, зазнаючи присутніх доповнень і видозмін [10, с. 40–41]. Таким чином, створення українськими голіями вертепу сприяло привнесенню не тільки в українську, але й у світову культуру нових форм світської вокальної музики, врізноманітненню жанрів театрального мистецтва та розповсюдженню бурлескно-травестійної поезії.

Потрібно зазначити, що в Україні голіями ставали не тільки Учні (Студенти (спудеї)) братських шкіл та академій, але й козаки. Тематика, жанри та техніка творів козацьких голіїв були значно ширшими: патріотизм, боротьба з ворогами (опис їх життя, тактик ведення бою), козацьке життя і побутування, дружба між козаками. Цікаво, що теми туги за домівкою, сім'єю, дружиною і дітьми були відсутні, адже грошей для сім'ї козаки не збирали та додому не передавали, живучи одним днем. Серед них було широко розповсюджене пияцтво у шинках, причому часто козаки пропивали з «друзями» набагато більше грошей, ніж мали. Життя вони закінчували не у рівчаку, як західноєвропейські ваганти, а у монастирях, якщо не гинули в бою або не помирили від ран згодом. Повертатися ж додому козаки-голії вважали не вартим, оскільки діти виростили без них, дружини старішали тощо.

Отже, у появі й існуванні голіїв на теренах тогочасної України, в їхній філософії, освітній, соціальній та культурній діяльності ми вбачаємо виразні ознаки номадизму, причому національно забарвленого. Голії сприяли стрімкому, компетентному поширенню освіти та культури серед широких верств населення, впроваджуючи та використовуючи нові техніки: показ не тільки свого життя, а й народного, засудження захланності панства тощо. Основними темами їхньої творчості ставали як конкретні особи, так і власне система ненависного царату, патріотизм, боротьба з ворогами, злиденне життя та господарювання, товариські стосунки між людьми тощо. Улюбленими жанрами українських голіїв були трагікомедія, інтермедія, бурлеск, травестія, і саме вони створили народний ляльковий театр – вертеп. І це все – народною українською мовою і для народу. Відзначимо ще й таку особливість: поряд із творами анонімних авторів поширювались і праці під справжніми іменами (до прикладу, Григорія Сковороди). Ці міркування переконливо свідчать на користь фаховості діяльності українських голіїв.

Література:

1. Барабаш Ю. Я. Григорий Сковорода и традиции «мандров» / Ю. Я. Барабаш // Вопросы литературы. – 1988. – № 3. – С. 86–110.
2. Возняк М. С. Історія української літератури : у 2 кн. / М. С. Возняк. – Л.: Світ, 1994. – Кн. 2. – 560 с.
3. Грушевський М. Культурно-національний рух на Україні в XVI–XVII ст. / М. Грушевський. – К. – Л.: Дніпровського Союзу Споживчих Союзів України, 1919. – Вид. 2-ге. – 248 с.

4. Київська Академія – місце формування Сковороди : зб. наук. праць / наук. ред. В. Нічик. – К.: Наук. думка, 1992. – 320 с.
5. Книш І. В. Ваганти як атрибутивне явище культури номад / І. В. Книш // Problems of the development of modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. – Cartero Publishing House, Madrid, Spain, 2018. – С. 197-203.
6. Книш І. В. Впровадження сучасних інновацій та їх роль у становленні нової парадигми освіти / І. В. Книш // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди». Дод. 1 до вип. 37 (69), т. 1 : темат. вип. «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського простору». – К.: Гнозис, 2016. – С. 80–89.
7. Книш І. В. Роль сучасних інновацій у становленні нової освітньої парадигми / І. В. Книш // Актуальные научные исследования в современном мире : сб. науч. трудов XXII Международной научной конференции, 26–27 февраля 2017 г., Переяслав-Хмельницкий. – Переяслав-Хмельницкий, 2017. – Вып. 2 (22), ч. 8. – С. 67–75.
8. Книш І. В. Циркумцеліони (передваганти) як атрибутивне явище культури номад / І. В. Книш // Science and innovation : collection of scientific articles. – Montreal, Canada : Publishing house «BREEZE», 2018. – Р. 245–250.
9. Ковалинський М. І. Григорій Савич Сковорода: Життя і деякі думки українського філософа-спіритуаліста / М. І. Ковалинський. – Лондон : Накладом Української видавничої спілки, 1956. – 36 с.
10. Козак Мамай: феномен одного образу та спроба прочитання його культурного «ідентифікаційного» коду / авт. вступ. ст. С. Бушак; упоряд. каталогу В. та І. Сахаруки ; наук. ред. Р. Забашта. – К.: Родовід : Оранта, 2008. – 304 с.
11. Микитась В. Давньоукраїнські студенти і професори / В. Микитась. – К.: Абрис, 1994. – 288 с.
12. Нога Г. М. Звичаї тієї з давніх школярів бували... (Український святковий бурлеск XVII – XVIII ст.) / Г. М. Нога. – К.: Стилос, 2001. – 188 с.
13. Очерки истории СССР. Период феодализма IX – XV вв. : в 2 ч. / под ред. акад. Б. Д. Грекова. – Ч. 2 : [XIV – XV вв. Объединение русских земель вокруг Москвы и образование русского централизованного государства]. – М.: Изд-во АН СССР, 1953. – 812 с.
14. Сірополко С. Історія освіти України / С. Сірополко. – К.: Наук. думка, 2001. – 912 с.
15. Франко І. Я. Зібр. тв. : у 50 т. / І. Я. Франко. – К.: Наук. думка, 1983. – Т. 40. – 434 с.

Zhao Nan'nan

postgraduate

Moscow state pedagogical university, Russia

**THE HISTORY OF THE FORMATION OF COMPARATIVE PEDAGOGICS
OF MUSIC EDUCATION: THE BACKGROUND AND THE TASKS OF
DEVELOPMENT ON MODERN STAGE**

Наньнань Чжао (КНР)

аспірант

Московский педагогический государственный университет, Россия

**ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕДАГОГИКИ
МУЗЫКАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И
ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Abstract. *The article considers the history of formation and development of comparative pedagogy of music education in Russia. The author analyzes the prerequisites for the emergence of the phenomenon of comparative pedagogy of music education in Russia, and in particular, the objectively existing needs of teachers-musicians in communication on music education, education and development, as well as the obvious cognitive interest of Russian researchers to comparativism (comparison) and generalization of the implementation of models of music education abroad in the context of globalization of education in the world.*

Keywords: *the history of comparative pedagogy of music education, UNESCO, ISME.*

Аннотация. *В статье рассмотрена история становления и развития сравнительной педагогики музыкального образования в России. Автором дается анализ предпосылок появления феномена сравнительной педагогики музыкального образования в России, и в частности, объективно существующей потребности педагогов-музыкантов в общении по вопросам музыкального обучения, воспитания и развития, а также очевидного познавательного интереса российских исследователей к компаративизму (сравнению) и обобщению реализаций моделей музыкального образования за рубежом в условиях тенденции глобализации образования в мире.*

Ключевые слова: *история становления сравнительной педагогики музыкального образования, ЮНЕСКО, ИСМЕ.*

Ведущими процессами модернизации музыкального образования сегодня являются глобализация и интеграция педагогического опыта педагогов-музыкантов разных стран. Данный факт убедительно свидетельствует о необходимости включения в учебный план подготовки педагогов-музыкантов учебной дисциплины «Сравнительная педагогика музыкального образования».

Такая дисциплина, например, традиционна для общей педагогики. Объектом сравнительной педагогики А.Н.Джуринский рассматривает обучение и воспитание в современном мире. «В объекте отражаются специфика школы и педагогики отдельных стран и одновременно универсальные, глобальные подходы к воспитанию и обучению» [1; с.17-18].

Предпосылки появления современной сравнительной педагогики, как отрасли педагогической науки, выявлены в трудах Б.Л. Вульфсона:

– создание крупных исследовательских центров: Институт международных педагогических исследований во Франкфурте-на-Майне (ФРГ), Международный центр педагогических исследований в Севре (Франция), Институт сравнительной педагогики в Зальцбурге (Австрия) и др.;

– возникновение национальных обществ сравнительной педагогики в США, Канаде, Японии, Индии, Южной Корее;

– создание в 1961 году Европейского общества сравнительной педагогики;

– в 1974 г. - Всемирного совета обществ сравнительной педагогики [2].

Таким образом, становление современной системы сравнительной педагогики было вызвано потребностью в общении ученых по вопросам формирования образовательной политики в разных странах мира, стремлением определить и охарактеризовать те факторы, которые оказывали первостепенное влияние на процессы развития образования в конкретном государстве, выявить сходство и различия в разных странах. Причем, подобный феномен характерен

не только для общей педагогики, но и для педагогики музыкального образования, что подтверждают исследования Т.И. Благининой [3].

Данный исследователь, соглашаясь с профессиональной позицией Б.Л. Вульфсона, отмечает, например, что важную роль в укреплении и системном расширении международного сотрудничества в образовании играют международные организации. В сфере музыкального образования таковой является Международное общество по музыкальному образованию - INTERNATIONAL SOCIETY for MUSIC EDUCATION (ИСМЕ).

Согласно данным Википедии (свободной энциклопедии) ИСМЕ сегодня объединяет: преподавателей, студентов, музыковедов, исполнителей, музыкотерапевтов. В настоящее время по всему миру действуют национальные секции ИСМЕ, в России данная организация получила название РОСИСМЕ. Активная позиция данной организации в деятельности мирового музыкального сообщества содействовала тому, что в 2013 году в России создается кафедра ЮНЕСКО «Музыкальное образование на протяжении жизни». Деятельность данной общественной организации направлена на модернизацию педагогики музыкального образования на основе крепких творческих связей педагогов-музыкантов России и зарубежья.

Открытие кафедры ЮНЕСКО на базе Московского педагогического государственного университета нельзя считать случайным явлением. Так, с 2004 г. Э.Б. Абдуллин (заведующий кафедрой ЮНЕСКО) ряд лет являлся президентом РОСИСМЕ. С 2014 г. президентом РОСИСМЕ стала профессор кафедры ЮНЕСКО, доктор педагогических наук, доктор психологических наук А.В. Торопова. С 2004 по 2014 генеральным секретарем РОСИСМЕ являлась доктор педагогических наук, профессор кафедры ЮНЕСКО – Е. В. Николаева (в настоящее время, главный редактор журнала Вестник кафедры ЮНЕСКО).

Важным направлением деятельности кафедры ЮНЕСКО при МПГУ является:

- организация и проведение всероссийских и международных научно-практических конференций, издание коллективных монографий по проблемам педагогики музыкального образования, сборников научных статей и научных докладов с целью ознакомления педагогического сообщества с мировыми достижениями в сфере теории и практики музыкального образования, как общего, так и дополнительного;

- проведение международного конкурса «Учитель музыки XXI века» имени Д. Б. Кабалевского, объединяющий участников из стран, как ближнего, так и дальнего зарубежья – Беларуси, Китая, Латвии, Монголии, Казахстана, Украины, а также педагогов-музыкантов России, Австралии, Европы, Азии, Америки;

- издание журнала Вестник кафедры ЮНЕСКО: «Музыкальное искусство и образование», который наглядно отражает деятельность кафедры по ряду направлений: методология педагогики музыкального образования; музыкальная психология, психология музыкального образования; музыкальное историко-теоретическое образование; музыкальное исполнительство и образование; история, теория и методика музыкального образования.

Безусловно, к идеям сравнительной педагогики музыкального образования обращаются педагоги-музыканты и других образовательных учреждений. Например, Е.А. Бодина, доктор педагогических наук, профессор, заведующая кафедрой Московского городского педагогического университета. «Обзор современных зарубежных идей и национальных концепций» явился структурным компонентом учебника «Музыкальная педагогика и педагогика искусства. Концепции XXI века» Е.А. Бодиной. Данный учебник был издан в 2017 году. Своего рода предисторией данному подходу в структурировании учебного материала видится раздел «Основные тенденции детского музыкального воспитания в современном мире» в учебнике О.А. Апраксиной «Методика музыкального воспитания в школе», изданном в 1983 году. В разделе рассмотрены цели, задачи, принципы, методы и содержание музыкального образования Болгарии, Великобритании, Венгрии, Германии, США.

Таким образом, можно сделать ряд выводов:

1. Сравнительная педагогика музыкального образования, будучи отраслью педагогической науки: содействует формированию у студентов целостного видения современных проблем музыкального образования и показывает возможности их разрешения в глобальном и локальном (интернациональном и национальном) контекстах; ориентирует педагогов-музыкантов на диалог и сотрудничество в современном мире, утверждающем значимость «планетарного мышления и осознания принадлежности к человеческому сообществу в прошлом, настоящем и будущем» (Н.В. Бордовская).

2. Методологией сравнительной педагогики музыкального образования следует рассматривать общую сравнительную педагогику; нормативной базой освоения – федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования, предполагающий, в частности, формирование у будущих педагогов-музыкантов опыта профессиональной музыкально-педагогической деятельности в соответствии с тенденциями реформирования образования, декларируемыми мировым педагогическим сообществом.

3. Предпосылками становления в России отрасли сравнительной педагогики музыкального образования являются: характерный интерес российских педагогов-музыкантов к идеям становления и развития музыкального образования за рубежом, ставший сегодня устойчивой ценностью и ориентиром развития профессионального мышления педагога-музыканта; деятельность общественных организаций, и в частности, РОСИСМЕ, кафедры ЮНЕСКО при МПГУ.

3. Аккумулируя российских студентов о модели общего музыкального образования за рубежом, сравнительная педагогика музыкального образования позволяет лучше осознать будущим педагогам-музыкантам приоритеты образовательной системы РФ.

4. Изучение будущими педагогами-музыкантами тенденций развития музыкального образования в России и за рубежом в аспекте сравнительной педагогики направлено на мониторинг передового опыта образовательных

моделей музыкального обучения, воспитания и развития различных стран, а также выявление эффективного педагогического инструментария различных авторских методик российских и зарубежных педагогов-музыкантов.

Литература:

1. Джуринский, А.Н. Педагогика и образование в России и в мире на пороге тысячелетий: сравнительно-исторический аспект. – М., 2011.
2. Вульфсон, Б.Л. Сравнительная педагогика. – М., 2003.
3. Благинина, Т.И. У истоков становления и развития международного сотрудничества в сфере музыкального образования. – Вестник кафедры ЮНЕСКО: Музыкальное искусство и образование. – 2013. – №1. – с.137-142.

График проведения Международных научно-практических конференций 2018 г.

Название конференции	Дата проведения	Последний срок подачи материалов	Срок выхода из печати эл.версии сборника
Problems of the development of modern science: theory and practice, Madrid, Spain	27.04.2018	26.04.2018	15.05.2018
Perspectives of modern scientific research, Lisbon, Portugal	25.05.2018	24.05.2018	15.06. 2018
Scientific research: global and local perspectives, Plovdiv, Bulgaria	29.06.2018	28.06.2018	15.07.2018
Synthesis of science and society in solving global problems, Austria	27.07.2018	26.07.2018	15.08.2018
Fundamental and applied research, Australia	24.08.2018	23.08.2018	15.09.2018
Global challenges of contemporary issues, France	28.09.2018	27.09.2018	15.10.2018
Strategic research directions, United Kingdom	26.10.2018	25.10.2018	15.11.2018
Actual scientific research, Rome, Italy	23.11.2018	22.11.2018	15.12.2018
Current directions of scientific research, Germany	28.12.2018	27.12.2018	15.01.2019

График публикации коллективных научных монографий на 2018 год

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Инновационная экономика: проблемы и решения. Italy	28 апреля 2018	май 2018
Актуальные вопросы учета, анализа и аудита: теория, методология, практика. Melbourne, Australia	28 мая 2018	июнь 2018
Конкурентоспособность предпринимательских структур: особенности и перспективы. United Kingdom	28 июня 2018	июль 2018
Проблемы экономики и менеджмента. Dublin, Ireland	28 сентября 2018	октябрь 2018
Роль финансово-кредитной системы в современных экономических условиях. Nuremberg, Germany	28 октября 2018	ноябрь 2018
Стратегическое управление и планирование в условиях трансформирующейся экономики. Lisbon, Portugal	28 ноября 2018	декабрь 2018
Формирование механизма устойчивого развития экономических систем. Plovdiv, Bulgaria	28 декабря 2018	январь 2019
ПЕДАГОГИКА, ПСИХОЛОГИЯ, ФИЛОЛОГИЯ, ФИЛОСОФИЯ, КУЛЬТУРОЛОГИЯ, СОЦИОЛОГИЯ		
Перспективные направления развития филологии, лингвистики, языкознания и коммуникативистики. Nelson, New Zealand	28 апреля 2018	май 2018
Методология педагогической и коррекционной психологии. Vienna, Austria	28 мая 2018	июнь 2018
Методология, теория и практика преподавания иностранных языков. Paris, France	28 июня 2018	июль 2018
Стратегии развития современной высшей школы. Italy	28 сентября 2018	октябрь 2018
Актуальные вопросы философии, социологии, культурологии, филологии. Coventry, United Kingdom	28 октября 2018	ноябрь 2018
Современные социально-политические процессы в мире. Nuremberg, Germany	28 ноября 2018	декабрь 2018
Социология и общество: вызовы и перспективы. Taunton, United States of America	28 декабря 2018	январь 2019
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ		
Государственное управление: стратегии и перспективы. Coventry, United Kingdom	28 апреля 2018	май 2018
Государственное управление и самоуправление: теория, методология, практика. United States of America	28 октября 2018	ноябрь 2018
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Основные направления развития современной юриспруденции. Coventry, United Kingdom	28 апреля 2018	июнь 2018
Гражданское право и гражданский процесс: тенденции развития. Madrid, Spain	28 октября 2018	декабрь 2018

Авторам выдаются справки об участии в разработке научных хозрасчетных тем:

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- 1) Формирование механизма эффективного регулирования и управления экономической деятельностью предприятий (№ государственной регистрации 0113U007514).
- 2) Теория и практика управленческого и бухгалтерского учета, анализа и аудита деятельности субъектов хозяйствования (№ государственной регистрации 0113U007515).
- 3) Разработка концепции обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации мировой экономики (№ государственной регистрации 0113U007516).
- 4) Проблемы социально-экономического развития предпринимательства (№ ГР 0114U006191).
- 5) Формирование и совершенствование механизма устойчивого развития экономических систем (№ государственной регистрации 0114U006192).
- 6) Повышение эффективности управления предприятиями различных организационно-правовых форм в условиях финансово-экономической нестабильности» (№ гос. регистрации 0114U006193).
- 7) Социально-экономические проблемы менеджмента (№ гос. регистрации 0114U006189).
- 8) Проблемы занятости и регулирования трудовых отношений в отраслях экономики (№ ГР 0114U006190).
- 9) Методологические и практические основы экономики природопользования» (№ ГР 0114U006194).

E-mail: conferencii.com@gmail.com

Site: <http://conferencii.com>



European academy of sciences (Coventry, United Kingdom)

приглашает принять участие в Международном семинаре-стажировке: «Science and Education: European experience»

Целевая группа: профессорско-преподавательский состав, руководители высших учебных заведений, аспиранты, докторанты, магистранты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, все заинтересованные лица.

Форма участия - заочная (дистанционная).

Программа Международного семинара-стажировки:

Публикация статьи в научном журнале	36 ч	72 ч	108 ч	138 ч
Стоимость, ЕВРО *	100	150	200	250

* Эквивалент в гривне или российских рублях по коммерческому курсу на дату оплаты.

Платежные реквизиты для оплаты организационного взноса высылаются участникам дополнительно.

В стоимость участия входят следующие расходы: публикация статьи в сборнике научных статей или научном журнале, получение сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации, стоимость рассылки сборника статей (научного журнала) и сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации заказным письмом.

Рабочие языки публикации статей: английский, русский, польский, немецкий, французский, украинский и др.

E-mail: conferencii.com@gmail.com

Site: <http://conferencii.com>



Perspectives of modern scientific research

Collection of scientific articles

Copyright © 2018 by the authors
All rights reserved.

Passed for printing 15.06.2018. Appearance 16.06.2018.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 9,0. Circulation 300 copies.

Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal, 2018

ISBN 978-989-54130-3-8