



Business and Economics

Collection of scientific articles



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



Verlag SWG imex GmbH
Nuremberg, Germany
2019

Verlag SWG imex GmbH Nuremberg, Germany**Business and Economics****Reviewers:*****Czempas Jan,****Doctor Hab. in Economics, Professor, University of Economics in Katowice (Poland)****Dr. Parikshat Singh Manhas,****Ph.D, Director of School of Hospitality and Tourism management,
Professor in The Business School University of Jammu (Jammu & Kashmir, India)***Science editor:*****Drobyazko S.I.****Dr. Sc. (Ec.), Professor,
Professor European academy of sciences, London, United Kingdom***Business and Economics: Collection of scientific articles. - Verlag SWG imex GmbH
Nuremberg, Germany, 2019. - 220 p.****ISBN 978-3-9819288-3-2**

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

ISBN 978-3-9819288-3-2

© 2019 Copyright by Verlag SWG imex GmbH
© 2019 Authors of the articles

CONTENT

NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	6
Petkova-Georgieva S. P. RECOMMENDATIONS TO THE BULGARIAN PUBLIC HEALTH SYSTEM USING AS AN EXMPLE THE SWITZERLAND GOOD PRACTICES	6
Petkova-Georgieva S.P. SWITZERLAND AND BULGARIA – PERSPECTIVES AND CHALLENGES FOR THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF PUBLIC HEALTH CARE SYSTEMS	10
Terziev V. K. MEASUREMENT AND DIMENSIONING OF SCIENCE IN BULGARIA	14
Zeynalov Z H. PARTICIPATION OF BANKS IN THE LEASING MARKET	29
Svitlana Ilchenko. RISKS AND THREATS OF PROVIDING TRANSPORT SERVICES TOWARDS SUSTAINABLE DEVELOPMENT	35
Iskorostensky V. INNOVATION-INVESTMENT OF WAREHOUSING IN THE SYSTEM OF THE ROLLING OF THE NATIONAL ECONOMICS OF UKRAINE	39
Mammadova Z.Q. PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE NON-OIL SECTOR IN THE ECONOMIC POLICY OF AZERBAIJAN	48
Omelchuk Valeriy. CHANGES IN THE LEVEL OF INCOME OF CITIZENS IN THE REGIONS OF UKRAINE IN 2018-2019 AND THE FORMATION OF THE MIDDLE CLASS	53
Yakovleva E.A., Titova E.V., Subkhonberdiev A.Sh. CLOSED CYCLE ECONOMY IN FORESTRY	59
Cherepanova N.A. PROSPECTS FOR INVOLVING FREELANCERS IN THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL PROJECTS.....	62
Shevchenko Inna, Bardakov Alexander, Sopelnyk Victoria. TRENDS AND PATTERNS OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE.....	66
WORLD ECONOMY.....	71
Daia Alexandru, Stelian Stancu, Radinoiu Damian, Niels Groeneveld, Arjen De Landgraaf. DETECTING PREVENTION PATTERNS IN OPEN SOURCE DATA USING SENTIMENT ANALYSIS REGARDING FINANCIAL CRISIS FROM 2007 -2008.....	71
ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	75
Cherevko Denys, Kuchina Irina. ENTERPRISE INNOVATIVENESS AS A FACTOR OF ITS COMPETITIVENESS IMPROVING - THE EXPERIENCE OF POLAND	75
Georgiev M. P. USES OF THE BALANCED SCORECARD MODEL FOR ENHANCEMENT OF INTANGIBLE ASSETS	78
Jaroš J., Hrudkay K. METHODOLOGY OF TOWN PLANS E-MOBILITY	82
Oleksandr Khadartsev, Anastasiya Morhun. SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES FOR PROJECT MANAGEMENT	86
Arif Murrja, Agim Ndrejoni, Pranvera Troka, Erion Shehu. EXPLANATORY AND ARGUMENTATIVE ESSAY ON THE RISK OF ENTREPRENEURSHIP - THE DEFINITION OF BUSINESS RISK.....	89
Natalia Harmatii, Iryna Fedyshyn. APPLICATION OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT OF PRODUCTION PROCESSES.....	99
Diadin A. ANALYSIS OF A TRADE COMPANY INVESTMENT PROJECT	104
Kyrchata I.M., Golovchenko O.O. THE ACTIVITIES OF PAWNSHOPS IN THE FINANCIAL SERVICES SYSTEM	107
Chupina I.P. THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN ENTERPRISE MANAGEMENT	111

PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	115
Beridze L.M. ISSUES OF THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY OF GEORGIA	115
Pankova Liudmyla. SMART SPECIALIZATION AS A MODERN DIRECTION OF DEVELOPMENT OF CLUSTER POLICY AND ECONOMY OF REGIONS OF UKRAINE...	119
MONEY, FINANCE AND CREDIT	123
Barbora Drugdová. THE COMMERCIAL INSURANCE MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC	123
Anna I. Klioutchnikova. THE DIGITIZATION OF THE FINANCIAL INDUSTRY:	128
MODELING, PRICING, RECOMMENDER SYSTEMS AND DIGITAL CURRENCIES	128
Mnyh Mykola, Mnyh Andrey. MAIN MECHANISMS OF LOCAL BUDGET FINANCIAL CAPACITY	137
N.V. Solovei, L.L. Turova, V.V. Marinesku. REINSURANCE MARKET OF UKRAINE: CURRENT TRENDS AND DEVELOPMENT AREAS.....	146
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	150
Popovich O.V., Zakharchuk M.V. THE DIFFERENCE BETWEEN FINANCIAL LEASE AND LEASING	150
TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM	154
Nadezhda Blagoeva. THE IMPACT OF VAT IN SUPPORTING THE AGRICULTURAL SECTOR THROUGH REDUCED RATE	154
Nadezhda Blagoeva. THE COMMON FLAT-RATE SCHEME FOR FARMERS AS AN INSTRUMENT FOR SUPPORTING THE AGRICULTURAL SECTOR	158
STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE .	162
Prykhodko O., Obratsova M. DEVELOPMENT OF THE MODERN YOUTH SEGMENT OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE	162
Prykhodko O.N., Stulii O.N. SOCIAL PROTECTION AS A COMPONENT AND A FACTOR OF THE STATE SOCIAL POLICY	166
LAW	170
Hrabylnikova Olena, Romanova Svitlana. DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF ADMINISTRATIVE SERVICES IN UKRAINE	170
TOURISM ECONOMY	174
Nadezhda Blagoeva. THE REDUCED VAT RATES - A FACTOR FOR THE COMPETITIVENESS OF THE TOURIST SECTOR	174
Nadezhda Blagoeva. REDUCED VAT RATES FOR TOURISM INDUSTRY IN BULGARIA	178
MANAGEMENT	182
Gina Prodan. CAN ARTIFICIAL INTELLIGENCE REPLACE THE MANAGERS?	182
Borislav Kolarić. THE RELATIONSHIP BETWEEN ORGANIZATIONAL CULTURE AND KNOWLEDGE MANAGEMENT	187
Kutlina Irina, Dyshlyuk Anastasia. QUALITY OF SERVICES AND WAYS TO INCREASE..	191
Kutlina Irina, Zabolotniy Oleksandr. AGRICULTURAL ENTERPRISE SALES POLICY	195
Mogilko D. Yu., Iliashenko O. Yu. STRATEGIC GOAL MAP IN THE QUALITY AREA	198
Poskrypko Yurii, Poskrypko Maxym. METHOD OF FORMATION OF THE PROJECT MANAGEMENT PSYCHOLOGY COMPETENCES FRAMEWORK.....	200

MARKETING	204
Kutlina Irina, Kartoshkina Hanna. MARKET SEGMENTING IN THE ENTERPRISE MARKETING SYSTEM.....	204
PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION	207
Albana Deda (Ndoja), Sidita Dano (Hoxhiq). ON THE NEED TO CODIFY THE CONCEPT OF SYNTAGM-SENTENCE IN UNIVERSITY AND PRE-UNIVERSITY STUDIES OF ALBANIAN LANGUAGE	207
Aigul Aldasheva, Oksana Runets, Olga Pervacheva. PROFESSIONAL COMPETENCE IN MODERN ORGANIZATION.....	212
Yurji Arsenyev, Tatjana Davydova, Olga Yudina. THE PROBLEMS PSYCHOLOGICAL WORK WITH THE SENIORS	216

NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Petkova-Georgieva S. P.

Assoc. Prof. Ph.D.

University “Prof. Dr A. Zlatarov”, Bourgas, Bulgaria

RECOMMENDATIONS TO THE BULGARIAN PUBLIC HEALTH SYSTEM USING AS AN EXMPLE THE SWITZERLAND GOOD PRACTICES

Петкова - Георгиева, С. П

Доцент, доктор

Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас, България

ПРЕПОРЪКИ КЪМ ЗДРАВНАТА СИСТЕМА В БЪЛГАРИЯ ОТ ДОБРИТЕ ПРАКТИКИ В ШВЕЙЦАРИЯ

Abstract. *The author gives guidelines what are the perspectives and challenges of the organization and management of the both social health insurance systems in order to improve the quality of the activities in this area.*

Keywords: *social health insurance system, organization and management, challenges*

Авторът дава насоки относно това, какви са перспективите и предизвикателствата пред организацията и управлението на двете социално-здравно осигурителни системи, за да се аргументират успехите и неуспехите по отношение на качеството на здравните услуги и в двете държави.

Ключови думи: *социално - здравно осигурителна система, организация и управление, предизвикателства*

Като основна част от Швейцарския принос към разширяването на ЕС през 2011 г. стартираха Българо-Швейцарски изследователски програми 2011-2016 г. Една от програмите имаше за цел да допринесе за намаляване на икономическите и социални различия в рамките на разширения Европейски съюз в сектор Здравеопазване и образование за развитие, да подпомогнат изпълнението на съвместни българо-швейцарски изследователски инициативи, да осигури по-нататъшната интеграция на българските учени в международни мрежи и да улесни обмена на знания и ноу-хау между учените. В доклад на ООН за 2018 г., Швейцария е на трето място в списъка на най-щастливите страни в света, а тя е на върха в класацията „Better Life Index 2018“ на „OCED“. На Швейцария е присъдена осмата най-ниската ставка на депресия в света, което има огромно влияние върху работната сила и икономиката, особено ако се вземе предвид, че според оценките на Световната здравна организация в развитите страни за лечение на психични заболявания се харчат около 3-4% от брутния вътрешен продукт (БВП).

Препоръки към здравната система в България от добрите практики в Швейцария [1-16]

Препоръките, които могат да се дадат и съответно да се приложат за подобряване на здравната система в България, взети като пример от Швейцария са следните:

- Да се изготви методика за остойностяване на медицинските услуги;

- Да се премахне неравенството в достъпа до осигуровки, заради разликите в доходите;
- Подобряване дългосрочната устойчивост на здравната система;
- Превръщане на здравеопазването в „справедлива“ система;
- Подобряване качеството на здравните услуги.

Най-важното е да се въведат конкурентни здравни фондове и да се даде избор на всеки осигурен да избира здравен фонд, в който да внася здравните си вноски. Така държавната здравна каса няма вече да е монополист, а един от многото здравни фондове. Конкуренцията между здравните фондове ще намали значително възможностите за разхищение на средства, защото тези фондове ще губят клиентите си. Както и досега, държавата ще продължи да плаща здравните вноски на бедните хора или част от тях - като тези средства ще влизат във фонда, който е избран от съответния човек. Когато има конкуриращи се „фондове“, те ще се договарят с болниците и лекарите за условията и заплащането на здравните услуги. Болниците, особено добрите, няма да бъдат притискани, както досега, от монопола на НЗОК, а ще договарят реални цени с конкурентните фондове. При такива условия болниците ще могат да се приватизират и това ще донесе реални приходи. Новите собственици на болниците ще инвестират в тях - а от това има голяма нужда. Тези, които инвестират най-умно и най-много в подобряване на оборудването, мениджмънта и обслужването ще привлекат най-много клиенти. Подобна реформа ще премахне стимулите и възможностите за неефективно разходване на средствата за здравеопазване. Хората ще имат избор да се насочат към фонд по свой избор, който им предлага най-добрите за тях условия. Частните собственици на болниците ще инвестират в нова техника, оборудване и сгради - нещо, което държавният бюджет не може да направи.

Сравнителен анализ: В Швейцария, както и в България има две форми на финансиране. Разликата, обаче е, че в Швейцария превес заема частното финансиране. Друг фактор, по който може да се сравнят двете страни по отношение на здравеопазването, е делът от БВП, който се отделя за здравеопазване. И двете страни отделят сравнително висок процент, но Швейцария е отново с малко предимство в това отношение. Швейцария отделя по последни данни около 10,3% от БВП, а България 7,2%. Методите за заплащане на получената медицинска услуга са различни. В България са познати няколко вида заплащане: директно, чрез НЗОК, докато в швейцарската система дейностите са различни. Там гражданите заплащат за извършената здравна услуга, след което застрахователната компания (болничната каса) им изплаща парите. Други показатели, по които може да се направи сравнение са: качеството на медицинските услуги, участие на фармацевтичния сектор за развитие на икономиката и здравеопазването в страната, отделен процент от БВП за здравеопазване, брой лечебни заведения, участие на държавата и централизирано регулиране.

Литература:

1. Терзиев, В., Ничев, Н., Симеонов, С. Теоретични основи и модели на осигурителните системи. // Сборник доклади от научна конференция „Актуални проблеми на

- сигурността” 25-26 октомври 2018 г., Научно направление „Социални и правни аспекти на сигурността и отбраната”, НБУ „Васил Левски”, Велико Търново, България, 4, 2018, стр. 138-145, ISSN 2367-7465.
2. Терзиев, В., Ничев, Н., Симеонов, С. Здравеопазването като част от системите за социална защита – сравнителен анализ на развитието в страните от Европейския съюз. // Сборник доклади от научна конференция „Актуални проблеми на сигурността” 25-26 октомври 2018 г., Научно направление „Социални и правни аспекти на сигурността и отбраната”, НБУ „Васил Левски”, Велико Търново, България, 4, 2018, стр. 146-159, ISSN 2367-7465.
 3. Терзиев, В., Ничев, Н., Симеонов, С. Историческо развитие на пенсионното осигуряване на военнослужещите в България. // Сборник доклади от научна конференция „Актуални проблеми на сигурността” 25-26 октомври 2018 г., Научно направление „Социални и правни аспекти на сигурността и отбраната”, НБУ „Васил Левски”, Велико Търново, България, 4, 2018, стр. 160-172, ISSN 2367-7465.
 4. Terziev, V., Simeonov, S. The characteristics of social activities and policies. // 21 st International scientific conference: The teacher of the future, Budva, Montenegro, (07-09.06.2019), Institute of knowledge management – Skopje, Macedonia, 31, 2019, 6, pp. 1911-1916, ISSN 1857-923X (for e-version), ISSN 2545 – 4439 (for printed version).
 5. Terziev, V., Simeonov, S. Difficulties in defining social work. // 21 st International scientific conference: The teacher of the future, Budva, Montenegro, (07-09.06.2019), Institute of knowledge management – Skopje, Macedonia, 31, 2019, 6, pp. 1989-1995, ISSN 1857-923X (for e-version), ISSN 2545 – 4439 (for printed version).
 6. Terziev, V., Simeonov, S. Protection of vulnerable populations in Bulgaria. // Knowledge International Journal Scientific, August, 2019, Institute of Knowledge Management, Skopje, 33, 2019, 1, pp. 53-57, ISSN 1857-923X (for e-version), ISSN 2545 – 4439 (for printed version).
 7. Terziev, V., Bogdanova, M., Kanev, D., Georgiev, M., Simeonov, S. The social assistance system in Bulgaria. // Proceedings of ADVED 2019 - 5th International Conference on Advances in Education and Social Sciences, 21-23 October 2019, International Organization Center of Academic Research, Istanbul, Turkey, 2019, pp. 391-397, ISBN: 978-605-82433-7-8.
 8. Терзиев, В., Георгиев, М. Характеристики на системата за социално подпомагане. // Сборник доклади от годишна университетска научна конференция 14-15 юни 2018 г., Електронно издание, НБУ Васил Левски- Велико Търново, Велико Търново, 2018, стр. 959-969, ISBN 978-619-7246-20-9 (online e-book), ISSN 2367-7481.
 9. Терзиев, В., Георгиев, М. Социална защита на уязвимите групи от населението в България. // Сборник доклади от годишна университетска научна конференция 14-15 юни 2018 г., Електронно издание, НБУ Васил Левски- Велико Търново, Велико Търново, 2018, стр. 970-975, ISBN 978-619-7246-20-9 (online e-book), ISSN 2367-7481.
 10. Терзиев, В., Георгиев, М. Характеристики на системата за социално подпомагане. // Сборник доклади от Годишна университетска научна конференция 14-15 юни 2018г., Научно направление „Социални, стопански и правни науки”, НБУ Велико Търново, Велико Търново, Издателски комплекс на НБУ „Васил Левски”, 7, 2018, стр. 177-187, ISBN 978-619-7246-20-9 (online e-book), ISSN 1314-1937.
 11. Терзиев, В., Георгиев, М. Социална защита на уязвимите групи от населението в България. // Сборник доклади от Годишна университетска научна конференция 14-15 юни 2018г., Научно направление „Социални, стопански и правни науки”, НБУ Велико Търново, Велико Търново, Издателски комплекс на НБУ „Васил Левски”, 7, 2018, стр. 188-193, ISBN 978-619-7246-20-9 (online e-book), ISSN 1314-1937.
 12. Terziev, V., Vanabakova, V., Georgiev, M. Modern dimensions of social policies. // International journal scientific papers Vol 23.4 Promoted in Budva, Montenegro 24-27.05.2018, IKM - Skopje, 23, 2018, N 4, pp. 935-944, ISSN 1857-923X (for e-version) ISSN 2545- 4439 (for printed version).

13. Terziev, V., Banabakova, V., Georgiev, M. Social support as part of social policy. // International journal scientific papers Vol 23.4 Promoted in Budva, Montenegro 24-27.05.2018, IKM - Skopje, 23, 2018, N 4, pp. 973-980, ISSN 1857-923X (for e-version) ISSN 2545 - 4439 (for printed version).
14. Terziev, V., Banabakova, V., Georgiev, M. Structure of the social welfare system in Bulgaria. // International journal scientific papers Vol 23.4 Promoted in Budva, Montenegro 24-27.05.2018, IKM - Skopje, 23, 2018, N 4, pp. 1275-1281, ISSN 1857-923X (for e-version) ISSN 2545 - 4439 (for printed version).
15. Terziev, V., Petkova - Georgieva, S. The performance measurement system key indicators and the determinants impact on the level of decentralization using as an example a subdivisional unit from the Bulgarian social health and care experience, Proceedings of SOCIOINT 2019- 6th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities 24-26 June 2019- Istanbul, Turkey, International Organization Center of Academic Research, Istanbul, Turkey, pp. 515-524.
16. Terziev, V., Petkova - Georgieva, S. A research study of nonlinearity experiencing in the rate of current account deficit to the Bulgarian health and care national product, Proceedings of SOCIOINT 2019- 6th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities 24-26 June 2019- Istanbul, Turkey, International Organization Center of Academic Research, Istanbul, Turkey, pp. 525-533.

Petkova-Georgieva S. P.

Assoc. Prof. Ph.D.

University “Prof. Dr A. Zlatarov”, Bourgas, Bulgaria

SWITZERLAND AND BULGARIA – PERSPECTIVES AND CHALLENGES FOR THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF PUBLIC HEALTH CARE SYSTEMS

Петкова-Георгиева, С. П

Доцент, доктор

Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас, България

ШВЕЙЦАРИЯ И БЪЛГАРИЯ – ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ОРГАНИЗАЦИЯТА И УПРАВЛЕНИЕТО НА СИСТЕМИТЕ ЗА ОБЩЕСТВЕНО ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ

Abstract. *The research in this study includes an analysis of the specific characteristics of the social health care insurance system of Switzerland. It is also compared with the Bulgarian social health care system.*

Keywords: *social health insurance system, organization and management, challenges*

Изследователската проблематика в статията засяга паралелен анализ на специфичните особености на социалната здравно-осигурителна система на Швейцария. Проведеното е изследване, което включва и сравнителен анализ със здравно – осигурителната система в България.

Ключови думи: *социално - здравно осигурителна система, организация и управление, предизвикателства*

България има смесена публично-частна система на финансиране на здравеопазването. Здравните услуги се финансират от задължителни здравноосигурителни вноски, данъци, директни плащания от пациентите, доброволни здравноосигурителни вноски, корпоративни плащания дарения и външни финансираня. Общите разходи за здравеопазване като дял от брутният вътрешен продукт (БВП) нарастват от 5,3% през 1995 г. до 7,3% през 2015 г. Първият здравноосигурителен закон в България („Закон за работническите осигуровки относно рисковете болест и злополука“) е приет през 1918, а през 1924 Народното събрание приема „Закон за обществените осигуровки“ за задължително осигуряване на всички работници и служещи в държавни и частни предприятия и организации за рисковете злополука, болест, майчинство, инвалидност и старост (Kucherenko, 2013; Petrov 2019m, pp. 506-518). Според този закон медицинската помощ се оказва чрез Фонд за обществени осигуровки.

Съвременният облик на здравноосигурителна система е с начало приемането на Закона за здравното осигуряване приет през 1998 (Yanakieva, 2017d, pp.176-181). България трансформира системата си на здравно осигуряване от система с държавно-обществено финансиране (модел „Семашко“, характерен за бившите социалистически страни) в система със здравно-осигурителен модел, типичен за много страни в Западна Европа.

Задължителното здравно осигуряване в България се осъществява на базата на следните основни принципи (чл. 5 от ЗЗО):

- Солидарност на осигурените граждани при ползване на набраните в НЗОК средства;
- Отговорност на осигурените граждани за собственото им здраве;
- Равнопоставеност при ползването на медицинска помощ;
- Публичност в дейността на НЗОК;
- Свободен избор за осигурените граждани на изпълнители на медицинска помощ, сключили договор с РЗОК;
- Договаряне на взаимоотношенията между НЗОК и изпълнителите на медицинска помощ.

Във времето, България постигна значително подобряване на резултатите в здравеопазването, но все още изостава от повечето държави-членки на ЕС по отношение на ключовите здравни показатели (Karadzhova, Bozhilova, 2019b, pp.60-66).

Българо - швейцарски програми (съюзи) за развитие [1-16]

В рамките на Швейцарския принос към разширяването на ЕС през 2011 г. стартират Българо-Швейцарски изследователски програми 2011-2016 г. Програмата има за цел да постигне намаляване на икономическите и социални различия в рамките на разширения Европейски съюз и Здравеопазване и образование за развитие, да подпомогне изпълнението на съвместни българо-швейцарски изследователски инициативи, да осигури по-нататъшната интеграция на българските учени в международни мрежи и да улесни обмена на знания и ноу-хау между учените.

Изпълнените научноизследователските проекти са в областта на екологията (2 бр.), селското стопанство (4 бр.), управлението на отпадъци (1 бр.), социалните неравенства (3 бр.), разработване на лекарствени форми (2 бр.) и иновативни строителни материали (1 бр.). Проектите са изпълнени от институти на Българската академия на науките, Софийския университет, Лесотехническият, УАСГ, Университета „Проф. Асен Златаров“, Агро Био института и университетите в Берн, Базел, Нюшател, Фрайбург и др. В контекста на програмата 13 съвместни проекти бяха безвъзмездно финансирани с общо 4,2 млн. CHF (Campbell, S., D. Reeves, E. 2009).

За периода 1996-2014 г. Швейцарските инвестиции в България са на стойност 1623,0 млн. евро, с което страната заема 8-мо място в класацията на инвеститорите у нас.

Резултатите от извършените научни изследвания на тринадесетте проекта (на български език със субтитри на английски език):

Идентифициране на гени, които регулират толерантността на растенията към неблагоприятни абиотични фактори и определят скоростта на стареене;

Влияние на промените в земеползването и стопанисването на горите върху акумулацията на въглерод в планински екосистеми;

Стандартизиран биотехнологичен добив на фито-фармацевтични продукти от ценни лечебни растения от балканския регион;

Пренилхинони и каротеноиди - потенциални медиатори на толерантността на зелени растения към комбиниран светлинен и температурен стрес;

Иновативно възстановяване на фосфор от отпадъчни утайки;

Миграция и транснационализъм между Швейцария и България: оценяване на социалните неравенства и регионалните различия в контекста на променящи се политики;

Оползотворяване на биологично активни вещества от отпадни води от индустриално производство на розово масло;

Динамичната природа на междуетническите нагласи в България: социалнопсихологична перспектива;

Разработване на имуноглобулинов препарат с усилена полиспецифичност за пасивна имунотерапия на сепсис.

Литература:

1. Терзиев, В., Ничев, Н., Симеонов, С. Теоретични основи и модели на осигурителните системи. // Сборник доклади от научна конференция „Актуални проблеми на сигурността” 25-26 октомври 2018 г., Научно направление „Социални и правни аспекти на сигурността и отбраната”, НБУ „Васил Левски”, Велико Търново, България, 4, 2018, стр. 138-145, ISSN 2367-7465.
2. Терзиев, В., Ничев, Н., Симеонов, С. Здравеопазването като част от системите за социална защита – сравнителен анализ на развитието в страните от Европейския съюз. // Сборник доклади от научна конференция „Актуални проблеми на сигурността” 25-26 октомври 2018 г., Научно направление „Социални и правни аспекти на сигурността и отбраната”, НБУ „Васил Левски”, Велико Търново, България, 4, 2018, стр. 146-159, ISSN 2367-7465.
3. Терзиев, В., Ничев, Н., Симеонов, С. Историческо развитие на пенсионното осигуряване на военнослужещите в България. // Сборник доклади от научна конференция „Актуални проблеми на сигурността” 25-26 октомври 2018 г., Научно направление „Социални и правни аспекти на сигурността и отбраната”, НБУ „Васил Левски”, Велико Търново, България, 4, 2018, стр. 160-172, ISSN 2367-7465.
4. Terziev, V., Simeonov, S. The characteristics of social activities and policies. // 21 st International scientific conference: The teacher of the future, Budva, Montenegro, (07-09.06.2019), Institute of knowledge management – Skopje, Macedonia, 31, 2019, 6, pp. 1911-1916, ISSN 1857-923X (for e-version), ISSN 2545 – 4439 (for printed version).
5. Terziev, V., Simeonov, S. Difficulties in defining social work. // 21 st International scientific conference: The teacher of the future, Budva, Montenegro, (07-09.06.2019), Institute of knowledge management – Skopje, Macedonia, 31, 2019, 6, pp. 1989-1995, ISSN 1857-923X (for e-version), ISSN 2545 – 4439 (for printed version).
6. Terziev, V., Simeonov, S. Protection of vulnerable populations in Bulgaria. // Knowledge International Journal Scientific, August, 2019, Institute of Knowledge Management, Skopje, 33, 2019, 1, pp. 53-57, ISSN 1857-923X (for e-version), ISSN 2545 – 4439 (for printed version).
7. Terziev, V., Bogdanova, M., Kanev, D., Georgiev, M., Simeonov, S. The social assistance system in Bulgaria. // Proceedings of ADVED 2019 - 5th International Conference on Advances in Education and Social Sciences, 21-23 October 2019, International Organization Center of Academic Research, Istanbul, Turkey, 2019, pp. 391-397, ISBN: 978-605-82433-7-8.
8. Терзиев, В., Георгиев, М. Характеристики на системата за социално подпомагане. // Сборник доклади от годишна университетска научна конференция 14-15 юни 2018 г., Електронно издание, НБУ Васил Левски- Велико Търново, Велико Търново, 2018, стр. 959-969, ISBN 978-619-7246-20-9 (online e-book), ISSN 2367-7481.

9. Терзиев, В., Георгиев, М. Социална защита на уязвимите групи от населението в България. // Сборник доклади от годишна университетска научна конференция 14-15 юни 2018 г., Електронно издание, НБУ Васил Левски- Велико Търново, Велико Търново, 2018, стр. 970-975, ISBN 978-619-7246-20-9 (online e-book), ISSN 2367-7481.
10. Терзиев, В., Георгиев, М. Характеристики на системата за социално подпомагане. // Сборник доклади от Годишна университетска научна конференция 14-15 юни 2018г., Научно направление „Социални, стопански и правни науки”, НБУ Велико Търново, Велико Търново, Издателски комплекс на НБУ „Васил Левски”, 7, 2018, стр. 177-187, ISBN 978-619-7246-20-9 (online e-book), ISSN 1314-1937.
11. Терзиев, В., Георгиев, М. Социална защита на уязвимите групи от населението в България. // Сборник доклади от Годишна университетска научна конференция 14-15 юни 2018г., Научно направление „Социални, стопански и правни науки”, НБУ Велико Търново, Велико Търново, Издателски комплекс на НБУ „Васил Левски”, 7, 2018, стр. 188-193, ISBN 978-619-7246-20-9 (online e-book), ISSN 1314-1937.
12. Terziev, V., Banabakova, V., Georgiev, M. Modern dimensions of social policies. // International journal scientific papers Vol 23.4 Promoted in Budva, Montenegro 24-27.05.2018, IKM - Skopje, 23, 2018, N 4, pp. 935-944, ISSN 1857-923X (for e-version) ISSN 2545- 4439 (for printed version).
13. Terziev, V., Banabakova, V., Georgiev, M. Social support as part of social policy. // International journal scientific papers Vol 23.4 Promoted in Budva, Montenegro 24-27.05.2018, IKM - Skopje, 23, 2018, N 4, pp. 973-980, ISSN 1857-923X (for e-version) ISSN 2545 - 4439 (for printed version).
14. Terziev, V., Banabakova, V., Georgiev, M. Structure of the social welfare system in Bulgaria. // International journal scientific papers Vol 23.4 Promoted in Budva, Montenegro 24-27.05.2018, IKM - Skopje, 23, 2018, N 4, pp. 1275-1281, ISSN 1857-923X (for e-version) ISSN 2545 - 4439 (for printed version).
15. Terziev, V., Petkova - Georgieva, S. The performance measurement system key indicators and the determinants impact on the level of decentralization using as an example a subdivisional unit from the Bulgarian social health and care experience, Proceedings of SOCIOINT 2019- 6th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities 24-26 June 2019- Istanbul, Turkey, International Organization Center of Academic Research, Istanbul, Turkey, pp. 515-524.
16. Terziev, V., Petkova - Georgieva, S. A research study of nonlinearity experiencing in the rate of current account deficit to the Bulgarian health and care national product, Proceedings of SOCIOINT 2019- 6th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities 24-26 June 2019- Istanbul, Turkey, International Organization Center of Academic Research, Istanbul, Turkey, pp. 525-533.

Terzиеv V. K.

Full Member of the Russian Academy of Natural History,
Professor, Eng., D.Sc. (National Security), D.Sc. (Economics),
D.Sc. (Social Activities), Ph.D.,
Russian Academy of Natural History, Moscow, Russia,
University of Rousse, Rousse, Bulgaria,
Vasil Levski National Military University, Veliko Tarnovo, Bulgaria

MEASUREMENT AND DIMENSIONING OF SCIENCE IN BULGARIA**Терзиев, В. К.**

Действителен член на Руската академия по естествознание, професор,
доктор на икономическите науки, доктор на науките (Национална сигурност),
доктор на науките (Социални дейности)
Руска академия по естествознание, Москва, Русия
Русенски университет „Ангел Кънчев“, Русе, България
Национален военен университет „Васил Левски“, Велико Търново, България

ИЗМЕРВАНЕ И ОРАЗМЕРЯВАНЕ НА НАУКАТА В БЪЛГАРИЯ

Abstract. *Special emphasis is placed on the differentiated effect on universities, depending on the area in which they conduct teaching and research, as well as on the peculiarities of the university business model in the changing environment of the higher education schools.*

Keywords: *science, criterion, publications, impact factor, references*

Специален акцент се поставя на диференцирания ефект върху висшите училища, в зависимост от областта, в която осъществяват преподавателска и изследователска дейност, както и на особеностите на университетския бизнес модел в променящата се среда за развитие на висшите училища.

Ключови думи: *наука, критерий, публикации, импакт фактор, референции*

В последните години много се говори и пише за измерване на науката, за качество, за оразмеряване по някакъв начин и намиране на елемент за нейното остойностяване. Интересно начинание, както от професионална, така и от изследователска гледна точка. Страните на този процес са най-малкото две – тези, които създават науката и тези, които ще я оценяват или по-точно казано тези, които ще я потребяват. За да не изглежда всичко това доста примитивно и консуматорски би следвало да разглеждаме всичко това като процес, който е твърде сложен, както за неговото отчитане, а още повече и за неговото остойностяване. В исторически аспект ползите от различни научни открития са идвали доста късно, та дори и след смъртта на техните автори.

Предизвикателствата да търсим отговор на въпроси от гледна точка на полезност, ефективност и ефикасност са свързани с определено и точно познаване на тези процеси и отражението им към целия социален процес в който те попадат или по-точно казано, са част от този социален процес.

Възприемането на науката, като нещо абстрактно и неразбираемо, по-скоро вреди или най-малкото не помага на процеса на нейното възприемане и оценяване.

С тази тежка задача се занимават различни държавни и обществени институции, включително и Министерство на образованието и науката, което е призвано да върши тази дейност по реда на своите задължения. При прилагането и разработването на различни модели и технологии в тази посока винаги ще има доволни и недоволни. Това в никакъв случай не бива да плаши, обижда или обезкуражава всяка една от страните. Постигането на максимална справедливост е достатъчно силен мотив да се върви в тази посока на обективизиране на същностните процеси, свързани с научните и изследователските дейности. Още повече, житейски доказано е, че прогресът е свързан с научните открития и те са част от човешкото битие.

Много често приемаме нещата доста прагматично от своята гледна точка, като се задоволяваме с обяснението, че те и сега вървят добре или са достатъчно приемливи. Този приемлив начин може да е относително добър за определен период от време, но в никакъв случай не е приемлив и прогресивен за развитието този процеса.

Понятието „процес“ е достатъчно сложно в този смисъл в който го употребяваме, защото от една страна, той е с дълга продължителност във времеви порядък и има комплекс от характерни особености, сложност и дори противоречивост. Той трябва да се разглежда, дефинира и дори осмисля от всички негови участници, но най-вече от тези, които ще го потребяват, т.е. обществото. Обратното ще бъде самоцелна игра на наука и ще носи удовлетворение на човека сам за себе си без да има ползност за околните. Ще се съгласите, че основното благо в тази посока е приложимостта на всичко, което правят учените и изследователите. В исторически план това се е повтаряло достатъчно много в годините, като в немалко случаи научните открития са били приемани и оценявани в много по-късен период от време. Приемането или отричането на определена научна дейност изисква нейното разбиране, усещане или одобрение от обществото. Това невинаги е лесна и постижима задача от каквато и гледна точка.

Обикновено научните открития, изследвания или разработки се публикуват в специализирани издания, които са достъпни до ограничен кръг от потребители, които се занимават с тази дейност или тези издания не са достатъчно публични, т.е. имат ограничен достъп или в повечето случаи той е платен. Това допълнително усложнява процеса на одобрение или възприемане на обстоятелствата. Наложилата се необходимост научните разработки да бъдат публикувани в реферирани издания, т.е. такива, които съдържат научна информация с висока стойност, ги е превърнала в издания от затворен или ограничен характер на достъпност на публикуваната информация. Това също е разбираемо, като се имат предвид усилията и труда на съответните екипи или конкретни изследователи да получат обратна престаия на своите усилия и да бъдат оценени по подходящ и достатъчно приемлив начин.

От друга страна, работата на учените трябва да достигне до по-голяма общност, защото тя на практика е потенциалният ползвател на техния труд. Това принуждава или може би правилната дума е задължава учени и изследователи да представят своите тези, разработки и открития на различни форуми, за да достигнат максимално бързо по различни информационни канали

до потребителя. По този начин обяснено звучи доста опростено, но е относително вярно. Едно изследване понякога се представя, рекламира и показва на десетки научни конференции, кръгли маси, симпозиуми и изложения и се превръща в сложен, труден и продължителен процес на утвърждаване. Съпротивата от страна на научната общност в подобни случаи е много сериозна, защото търсенето на нетрадиционни подходи в утвърждаването на научните изследвания нарушава общоприетата рамка на бавност. Това „дразни“ научната общност, която е доста интровертна и дори закостеняла в разбиранията си за популяризиране на научните трудове.

Моето разбиране е, че са приемливи почти всички варианти на представяне, стига те да дадат добър резултат и да осигурят надеждна и вярна обратна връзка и полезна информация в тази посока. Взаимоотношенията между автори и ползватели трябва да бъдат повече от топли и искрени, за да се установят по достатъчно точен и коректен начин пропуски, негативи или несъвършенства.

Промените в Закона за развитие на академичния състав и Правилника на неговото приложение търсят отговор на тези въпроси, като се опитват да създадат система от критерии, която да бъде измерима за съответната област на висше образование и професионално направление. Тази система се обслужва от Националния център за информация и документи към Министерството на образованието и науката. Дали количествените измерители, които са заложили в този модел, могат да осигурят необходимото качествено покритие е трудно да се каже и по-скоро отговора е отрицателен. Въпреки всичко тази система създава определен ред и видимост на резултатите, но за обективност е трудно да ес говори. Особено като се има предвид, че през различни периоди са действали различни системи за оценка и допустимост, както и различни изисквания. Покриването на определени критерии към днешна дата понякога води до невъзможност на някои учени да представят адекватна информация, като допълнително затруднение представлява информацията на хартиен носител от по-старите периоди, която не може да бъде пренебрегвана или отричана.

Това не омаловажава усилията, които се полагат в тази посока, да бъдат въведени единни изисквания, които да бъдат отчетени при процедурите за хабилизация за доцент и професор, както и при образователната и научната степен „доктор“ и научната степен „доктор на науките“.

Естествено те са диференцирани по определени, като относителната тежест е поставена в няколко основни направления: статии и доклади, публикувани в научни издания, реферирани и индексирани в световноизвестни бази данни с научна информация; статии и доклади, публикувани в нереферирани списания с научно рецензиране или публикувани в редактирани колективни томове; цитирания в монографии и колективни томове с научно рецензиране; цитирания или рецензии в нереферирани списания с научно рецензиране; ръководство на успешно защитил докторант; публикуван университетски учебник или учебник, който се използва в училищната мрежа и др. Тук особено значение се отделя на публикации, които са в реферираните системи на Web of Science и Scopus. Смята се, че изискванията при такива

издания са достатъчно високи и оценката на публикуваните трудове е висока. Това, разбира се, е въпрос на възприятие от съответния оценяващ орган като един от основните критерии при определяне качеството на научната дейност на самия индивид и на институцията като цяло.

Всичко това пряко кореспондира и с различни рейтингови системи, които отчитат определени статии в определени издания и класират институцията по тези показатели, включително и цитирания на тези научни доклади, статии или съобщения. Това изглежда доста приемливо и адекватно като технология на оценка, но не винаги резултатът се покрива с действителността. Такава оценка се прави и в България и в края на всяка година се представят резултатите от предходната. Времето за оценка е избрано неслучайно. Индексирането на съответните публикации в двете основни системи е продължителен период, като в някои случаи продължава повече от една година. Понякога в тези случаи има вероятност част от публикационната активност на учените да не бъде коректно и точно отчетена. В някои от висшите училища напредъкът се дължи на един или няколко учени, които са формирали екип и са се утвърдили в общността и могат свободно да публикуват в такъв тип издания. Това по определен начин изкривява информацията, която се представя, и води до количествени натрупвания, които не кореспондират с общата оценка на институцията. В някои от случаите, ако изключим тези няколко учени от състава на съответното висше училище, данните, които ще се получат, са незначителни.

„Откъсването“ на научните изследвания от общественото развитие като цяло са също основен и немаловажен по своя характер проблем. Тук въпросите са за какво ни служи това, кога и как ще ни бъде полезно или въобще ще ни бъде ли полезно. Трябва да изключим чисто теоретичните разработки, които сами по себе си имат друго значение и необходимост.

В последните години Министерство на образованието и науката във връзка с Изпълнение на националната политика, свързана с регулярно наблюдение и оценка на научноизследователската дейност (ДВ, бр.54/29.06.2018г.) прави Оценка на научноизследователската дейност, осъществявана от висшите училища и научните организации и фонд „Научни изследвания“.

Оценката е осъществена на база на индивидуални карти на отделните организации, които съдържат: обективна информация, изведена от международните бази данни и верифицирана от оценяваните организации и висши училища; счетоводна справка за изразходваните средства по научноизследователски проекти, по договори с индустрията и др. и такива, отразяващи експлоатацията на научните резултати и данни за защитилите през съответната година. докторанти и доктори на науките от регистъра на НАЦИД.

Една малка ретроспекция от предходната година

Най-висок дял по обща оценка по системата от критерии и показатели заема Българска академия на науките, което обективно отразява реалното състояние. Трябва да се има предвид основното предназначение и дейност на самата институция. Това по същество дава отговор за определеното и водещо и доминиращо положение. По отношение на останалите водещи организации:

Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Медицински университет в София, Химикотехнологичен и металургичен университет в София и Технически университет в София определя заедно с БАН почти 2/3 от общия принос към общата оценка. Съсредоточаването на научноизследователската дейност е концентрирано в столицата и съсредоточено в най-големите висши училища. Това на практика определя София като първостепенен и най-важен център във всички направления на оценка. Имайки предвид неравномерното териториално разпределение на изследваните организации, което се е сложило по причини от различен характер, като не без значение е историческото развитие. Извън столицата се обособяват още няколко научни центрове с дефиниран принос към общата оценка в градовете Пловдив, Варна, Русе и Бургас. В действителност и най-големите извънстолични университети са разположени в тези градове. В общата оценка липсва измерим принос на едно от най-големите български висши училища – Университета за национално и световно стопанство в София.



Фиг. 1. Научни организации и висши училища - класиране по обща оценка за 2017 г.

Изследването дава почти същата конфигурация на подреждане на организациите по научните публикации с отворен достъп, като единственото изключение е на Югозападен университет „Неофит Рилски“ в Благоевград или по-скоро допълнение към общата картина на научната продукция със свободен достъп.

Изследването дефинира по критерии и показатели отделните научни направления, като е същото е направено съобразно разделението или по-точно приложението на научната публикация към съответната научна област – което правят базите данни на Scopus и Web of Science. Разпределението на научната продукция тези бази данни извършват по критерии и показатели, които не винаги съвпадат с нашата система за оценка. Това понякога може да изкриви или измени класацията по научни направления. Това в повечето случаи се определя от научното списание или в изданието на научната конференция в което е попаднала публикацията.



Фиг. 2. Брой публикации в режим на отворен достъп за 2017 г.

То не винаги отразява същностните характеристики на научния труд. В общата оценка на висшето училище това изменение не може да повлияе. Така в класацията по научни направления попадат висши училища, които в своята научноизследователска и образователна дейност не извършват такава дейност в това направление. Възможно е учени, които участват в определен образователен процес научните им търсения и интереси да бъдат в други или няколко направления. Това при всички случаи допълва или в най-общи линии дава информация за областите на интереси на учените и изследователите от определената организация.

Количествените измерители за отделните научни направления са достатъчно различни като абсолютни стойности и тяхното пряко съпоставяне е невъзможно и в най-общия случай неточно и дори невярно.

Представените обобщени изследвания в три от основните направления: Педагогически науки; Хуманитарни науки и Социални, стопански и правни науки дават интересни резултати, които си заслужават да бъдат интерпретирани и анализирани детайлно.

В челната класация на две от направления чело място заемат университети, чийто основен профил на обучение и научни изследвания не е в тези науки. В най-общия случай би могло да се заключи, че в тази посока е насочен финансов ресурс който подпомага или насърчава тази дейност. В детайлен анализ се установява, че един или двама изявени учени в тези области могат коренно да променят показателите. Това донякъде изкривява оценката в съответното научно направление. При изключването на данните от тази обобщена оценка коренно променя класирането на организациите. Интересен детайл е че водещи учени в определени области формират над 65% от придобитата обща оценка в направлението на организацията, а дори се наблюдава и по- висок процент достигащ близо 90%. Това налага от само себе си въпроса – дали тези организации биха могли да „претендират“ за научен капацитет в това направление или би следвало тези изключения да бъдат представяни отделно и да не бъдат включвани в общата оценка.

Прави впечатление относително слабото представяне на висшите училища с икономически профил, като единствено Университета за национално

и световно стопанство в София е на 7-ма позиция и то след организации, като Висшето училище за телекомуникации и пощи, Национален военен университет „Васил Левски“ във Велико Търново и Русенски университет „Ангел Кънчев“ (Фиг. 3-5) [1].

Педагогически науки								
Наименование	Web of Science Docs	Category Normalized Citation Impact	% Docs in Top 10%	Docs in Q1 Journals	Docs in Q2 Journals	Docs in Q3 Journals	Docs in Q4 Journals	% Docs Cited
Русенски университет	23	0	0	0	0	0	0	0
УниБИТ	16	0	0	0	0	0	0	0
Национален военен университет "Васил Левски"	16	0	0	0	0	0	0	0
Висше училище за телекомуникации и пощи	15	0	0	0	0	0	0	0
Софийски университет	10	0.08	0	0	0	0	2	10
Българска академия на науките	7	0.11	0	0	0	1	1	14
Пловдивски университет	6	28.8	33	0	0	0	0	33
Тракийски университет	5	0	0	0	0	0	0	0
Технически университет - София	4	6.5	25	0	0	0	0	25
Бургаски свободен университет	4	0	0	0	0	0	0	0

Фиг. 3. Класация по научни направления. Педагогически науки за 2017 г.

Хуманитарни науки								
Наименование	Web of Science Docs	Category Normalized Citation Impact	% Docs in Top 10%	Docs in Q1 Journals	Docs in Q2 Journals	Docs in Q3 Journals	Docs in Q4 Journals	% Docs Cited
Българска академия на науките	65	0.06	0	3	1	1	4	5
Софийски университет	23	0.24	0	3	1	1	2	17
Пловдивски университет	8	0	0	0	0	0	1	0
Нов български университет	7	2.22	14.3	1	1	0	0	29
Национална художествена академия	6	0	0	0	0	0	0	0
Американски университет в България	5	0	0	0	1	0	0	0
Великотърновски университет	3	0	0	0	0	0	0	0
Аграрен университет	3	0	0	1	1	0	1	0
Медицински университет - София	3	0.38	0	1	0	0	1	33
Селскостопанска академия	2	0.41	0	1	0	0	1	50
Шуменски университет	2	0	0	0	0	0	0	0

Фиг. 4. Класация по научни направления. Хуманитарни науки за 2017 г.

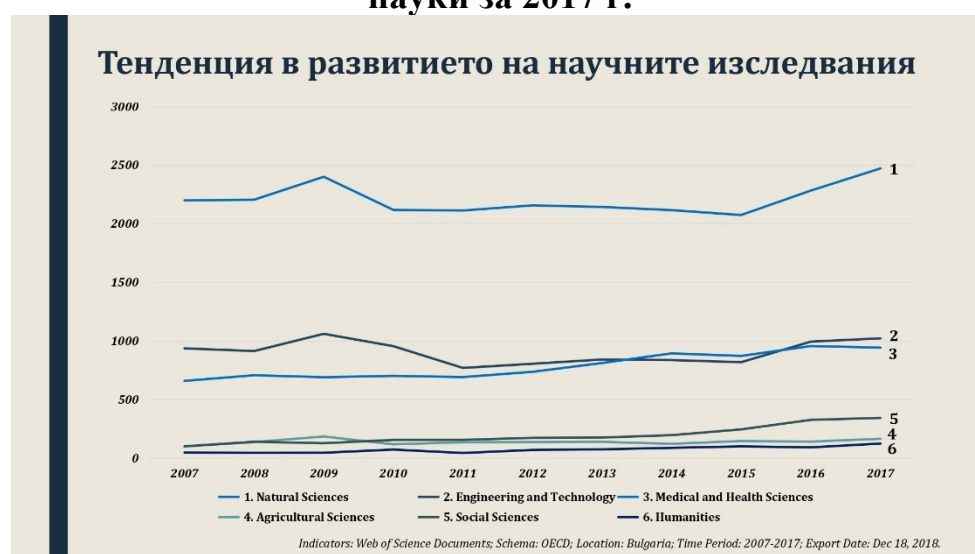
Общата тенденция в развитие на научните изследвания е базирана на основата на определени количествени измерители (Фиг. 6). Трябва да я приемаме с определени условности, като непременно отчитаме българските особености и съответните резултати от предходните години.

Интересно е мнението на Селия Лутербахер от Швейцария, която прави интересни тълкования в тази посока. Тя споделя, че в научната международна общност царства един безпощаден принцип „Аз публикувам, значи съществувам“. В тази посока са мислите, че особено значение се отделя на количествените измерители, които отчитат броя на публикациите и позоваванията им. В Швейцария се подготвя реформа, която е свързана с промяна в тази посока. „В последните години количествените показатели все

по-често се използват за сметка на качествените и така на практика няма как да се мотивират учените, да не говорим, че този процес може да понижи качеството на научните изследвания. Всичко това би следвало да е свързано с промяна на националната стратегия, която да отчита разнообразните дисциплинарни и институционални изисквания, като се приложат диференцирани оценъчни практики.“

Социални, стопански и правни науки								
Наименование	Web of Science Docs	Category Normalized Citation Impact	% Docs in Top 10%	Docs in Q1 Journals	Docs in Q2 Journals	Docs in Q3 Journals	Docs in Q4 Journals	% Docs Cited
Русенски университет "Ангел Кънчев"	37	0	0	0	0	0	0	0
Национален военен университет "Васил Левски"	34	0	0	0	0	0	0	0
Висше училище за телекомуникации и пощи	33	0	0	0	0	0	0	0
Българска академия на науките	29	2.99	17.24	9	1	2	4	37.93
Софийски университет	25	0.05	0	5	0	0	1	4
Медицински университет - София	22	0.45	4.55	16	0	1	0	18.18
УНСС - София	19	0.25	5.26	1	1	0	0	5.26
Медицински университет - Пловдив	17	0.04	0	3	0	1	0	5.88
Аграрен университет	11	0	0	0	2	0	0	0
Селскостопанска академия	10	0.80	0	1	1	1	0	20
Нов български университет	10	0.21	0	2	0	0	1	20

Фиг. 5. Класация по научни направления. Социални, стопански и правни науки за 2017 г.



Фиг. 6. Тенденция в развитието на научните изследвания
Настоящата ситуация

Авторите на текущото изследване отчитат известни затруднения на събиране на информацията, които са свързани непълнота на информацията в използваните бази данни, относно публикационната активност и цитируемост и най-вече тази свързана с Българска академия на науките и Селскостопанска академия на науките. За обективност на информацията и балансирането и на съответния принос за 2018 г. се използва период от 1985г до 2018 г. за оценка приносът за цитиране, като е коригиран коефициента за цитиране в съответната формула от 0,5 на 0,05, което променя и тяхната относителна тежест в общата оценка.

При резултатите от наблюдението на научната дейност, осъществявана от висшите училища се очертава, че основните научни организации са съсредоточени в столицата и това е не само логично, като се има предвид, че и основната научна инфраструктура е тук. Висшите училища с интензивна научна дейност са Българска академия на науките, която е безспорен лидер, следвана от Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Медицински университет в София, Технически университет в София и единственото извънстолично висше училище - Медицински университет в Пловдив. С добре представена научна дейност, която се доближава до лидерите в това отношение са Химикотехнологичен и металургичен университет в София, Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“, Селскостопанска академия, Медицински университет „Д-р Параскев Стоянов“ във Варна, Тракийски университет - Стара Загора и Югозападен университет „Неофит Рилски“ - Благоевград.

В групата на задоволително представителите са големи университети, като: Университета за национално и световно стопанство в София, Университет „Проф. Асен Златаров“ в Бургас; УНИБИТ в София, Университет по хранителни технологии в Пловдив, Русенски университет „Ангел Кънчев“, Медицински университет в Плевен, Шуменски университет „Еп. Константин Преславски“, Нов български университет, Лесотехнически университет в София, Аграрен университет в Пловдив, Технически университет във Варна, Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“, УАСГ в София, Великотърновски университет „Св. св. Кирил и Методий“ и Минногеоложки университет „Св. Иван Рилски“ в София.

Най-лошо е състоянието на научната дейност или тя е определена, като спорадична в следните висши училища (подредени по низходящ ред): НСА „Васил Левски“ в София, Стопанска академия „Димитър Апостолов Ценов“ в Свищов, Икономически университет във Варна, Национален военен университет „Васил Левски“ във Велико Търново, Военна академия в София, Технически университет в Габрово, Национална художествена академия в София, Бургаски свободен университет, Висше училище по застраховане и финанси в София, Висше транспортно училище „Тодор Каблешков“ в София, Национална музикална академия в София, Академия за музикално, танцово и изобразително изкуство в Пловдив, ВВМУ „Н. Й. Вапцаров“ във Варна, Висше училище по мениджмънт във Варна, НАТФИЗ „Кр. Сарафов“ в София, Международно висше бизнес училище в Ботевград, Висше строително училище „Любен Каравелов“ в София, Академия на МВР в София и Висше училище по агробизнес и развитие на регионите в Пловдив.

Прави впечатление, че едва 11 висши училища покриват приемливите критерии за интензивна и добра научна дейност, а 19 са с критично ниско ниво на същата.

По критерий за научните резултати и тяхното научно въздействие ситуацията е относително същата, като към групата на лидерите се включва: Химико-технологичен и металургичен университет в София, Селскостопанска академия и Тракийски университет в Стара Загора, които по научна дейност са във втората група на добре представена такава.

В групата с лоши и критични резултати се включват отново 19 висши училища, като техния състав е относително непроменен.

Във връзка с резултатите по ефективност извеждат на преден план организации с малък до среден брой изследователи пред организациите с голям брой изследователи. При тези класации винаги трябва да се проверява, дали доброто представяне на организациите в класацията е плод на системна работа през годините или е резултат на стечение на обстоятелствата през годината, за която се прави класацията. Научните организации с академичен персонал, под 150 души не са представени.

Научни организации получили оценка за ефективност над 1.0, което е отлична оценка, и това са лидерите в българската наука. Това без съмнение са Българската академия на науките, Софийският университет „Св. Климент Охридски“ и Медицинският университет в София. Това са научните организации, даващи облика на българската наука. Методиката на оценка се отразява донякъде неблагоприятно на показателите на Техническият университет в София, тъй като инженерните списания са с по-ниска цитируемост. В групата на организации с отлична оценка попадат и три университета с високи коефициенти на ефективност. Те обаче са с академичен състав под 200 души, което най-често благоприятства получаването на по-високи коефициенти.

В годишният доклад на Министерство на образованието и науката се посочва, че устойчива позиция във всички четири класации намират очаквано Българска академия на науките и Софийски университет „Св. Климент Охридски“. Убедително място едновременно в топ 10 по показателите за научни резултати и тяхното въздействие, възпроизводство на научен капацитет и обществено-икономическо въздействие заема също така и Технически университет в София.

Сред топ 10 лидерите в общата класация, както и в класациите по научни резултати, тяхното въздействие, и научен капацитет се нареждат Медицинските университети в София и в Пловдив с трайна тенденция към увеличаване броя на публикациите, което закономерно следва възпроизводството на академичния персонал.

Същевременно се наблюдават няколко системни несъответствия:

Топ 10 Висши училища и научни организации по критерий възпроизводство на академичния персонал, като УНИБИТ, Югозападен университет В Благоевград и Университет за национална и световно стопанство в София имат сравнително слабо представяне в смисъл на публикации и цитирания в издания, индексирани международни бази данни. Това на свой ред означава, че дисертационните разработки в тези организации се защитават, без да са подкрепени с импактни публикации. От една страна възможно обяснение на този проблем е свързано с обстоятелството, че в тези организации се извършва голяма по своя обем дейност, която е специфична за българските литература, история, икономика и др., които трудно могат да бъдат публикувани в чужбина. От друга страна е редно Националната агенция по оценяване и акредитация да обърне особено внимание на докторски програми, в

които няма видими резултати в смисъл на международни публикации, и да ги оценява по целесъобразност.

Сред топ 10 в общата класация се намират Химикотехнологичен и металургичен университет в София, Тракийски университет в Стара Загора, Селскостопанска академия и Университет за хранителни технологии в Пловдив, които имат твърде различни позиции в различните класации по отделните критерии. Това идва да покаже необходимост от по-целенасочена политика на координация и синхронизиране на усилията на постоянния академичен състав с тези на редовните докторанти, както в насока съвместни публикации, така и в развитието на проектната дейност с оглед привличане на извънбюджетни средства за научноизследователска дейност

На практика вече са се оформили два основни научни и образователни центъра в София и Пловдив, като останалите са в позицията на догонващи и особено голяма група на изоставащи. Възможности за утвърждаване на допълнително такива се очертават в градовете Варна и Стара Загора, а драстична промяна в отрицателна посока бележат Варна, Русе и Бургас

Интересни са интерпретациите на препоръките в Годишния доклад на министерството, които са групирани в пет основни посоки, а именно [2]:

1. Извършената оценка и наблюдение на научната дейност за 2018 г. показва сериозно разминаване между постигнатите резултати, което налага сериозно преосмисляне на политиките за реорганизиране и консолидиране на научния потенциал, чрез концентрация на ресурси във функционални обединения на висши училища и научни организации. Така например ако на територията на едно и също населено място са разкрити 4 научноизследователски департаменти с един и същ предмет на дейност то те следва да се оптимизират, чрез обединения около онзи от тях, който показва най-високи резултати и там да съсредоточи най-голям финансов ресурс.

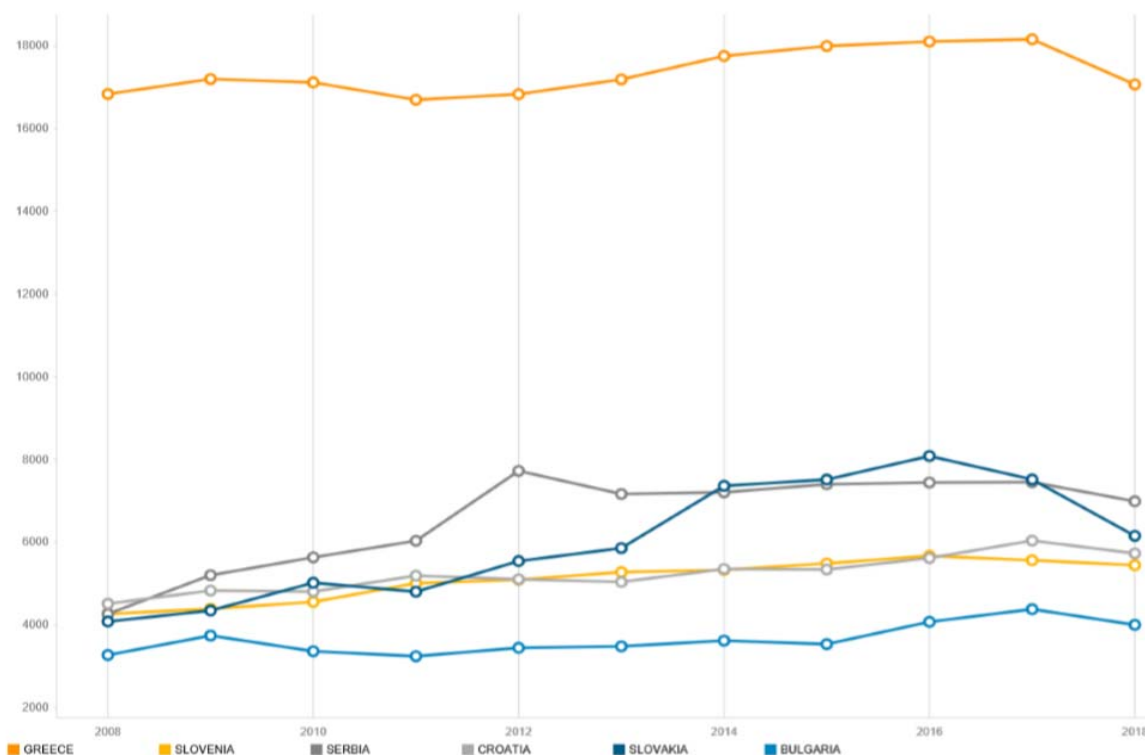
2. Университети с малък брой публикации в международните бази данни отчитат голям брой защитени дисертации за образователната и научна степен „доктор“, както и за придобиване на научна степен „доктор на науките“. Това предизвиква съмнение в качеството на защитените дисертации. Националната агенция по оценяване и акредитация да придава значително по-голяма тежест на публикациите, видими в реномирани международни бази данни, когато взима решения, относно акредитация на магистърски и докторантски програми.

3. Целесъобразно е обособяването на научноизследователски университети, които са в първата група на класираните, като се въведе нова методика за тяхното субсидиране от държавния бюджет и съответно приоритизиране при финансиране чрез механизмите на националните научни програми.

4. Формулата за оценка на постигнатите научни резултати дава изключително висока тежест на цитатите върху публикации и патенти. В повечето случаи тежестта на цитируемостта е почти десетократно по-голяма от тази на научните трудове, въпреки използвания коефициент за двукратното намаляване на тежестта им. Немалка част от публикациите са в първостепенни научни списания, оценявани по строги критерии от съответните списания/публикации в група Q1/. Цитируемостта не следва да се пренебрегва,

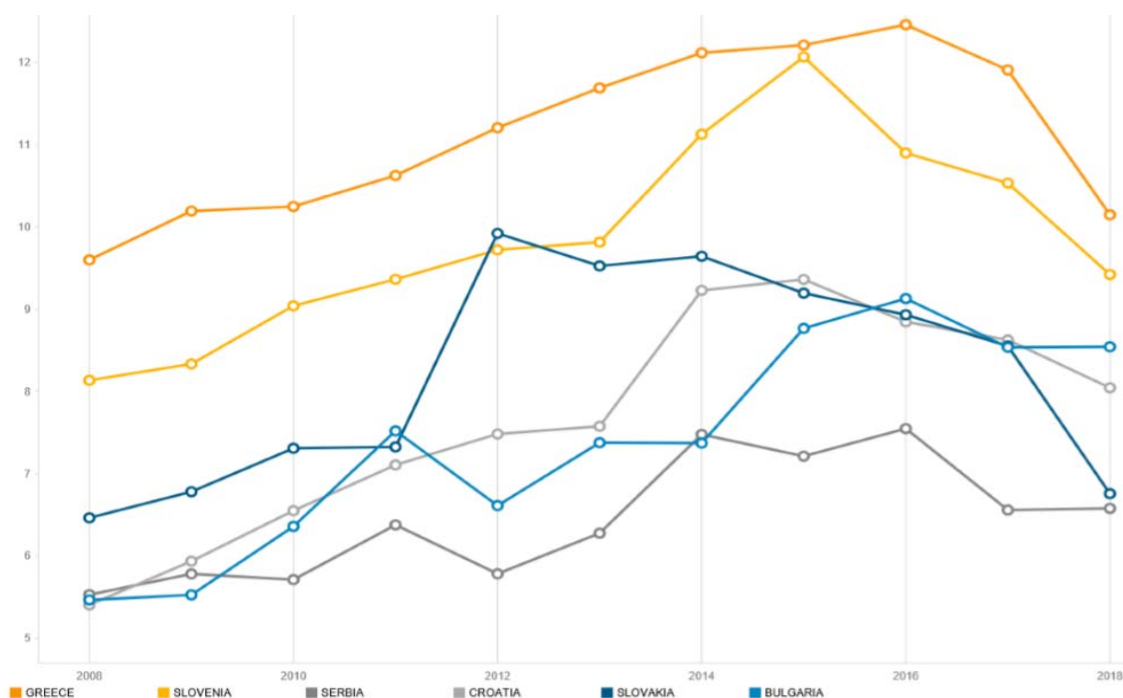
специално за по-малка научна общност като тази в България, но и не трябва да ѝ се дава подобна тежест. В документите на оценяващите агенции във Великобритания и Франция, които бяха представени през 2017 г., не се отчита изобщо броя на цитатите. Доклади на OECD също не препоръчват ползването на цитационни индекси и резултати при оценяване на научната дейност.

5. Българска академия на науките, както и институтите на Селскостопанска академия с предимно изследователски предмет на дейност, следва да се разглеждат отделно от Висшите училища, които имат разнообразни профили на дейност. Медицинските университети представляват особена група в класацията, поради няколко фактора. Преди всичко е включването на по голяма част от техния академичен състав в лечебно-диагностична дейност, наред с учебната и научната. Това, на свой ред, води и до системна двойна афилиация на академичния състав към Висшето училище и лечебно заведение.

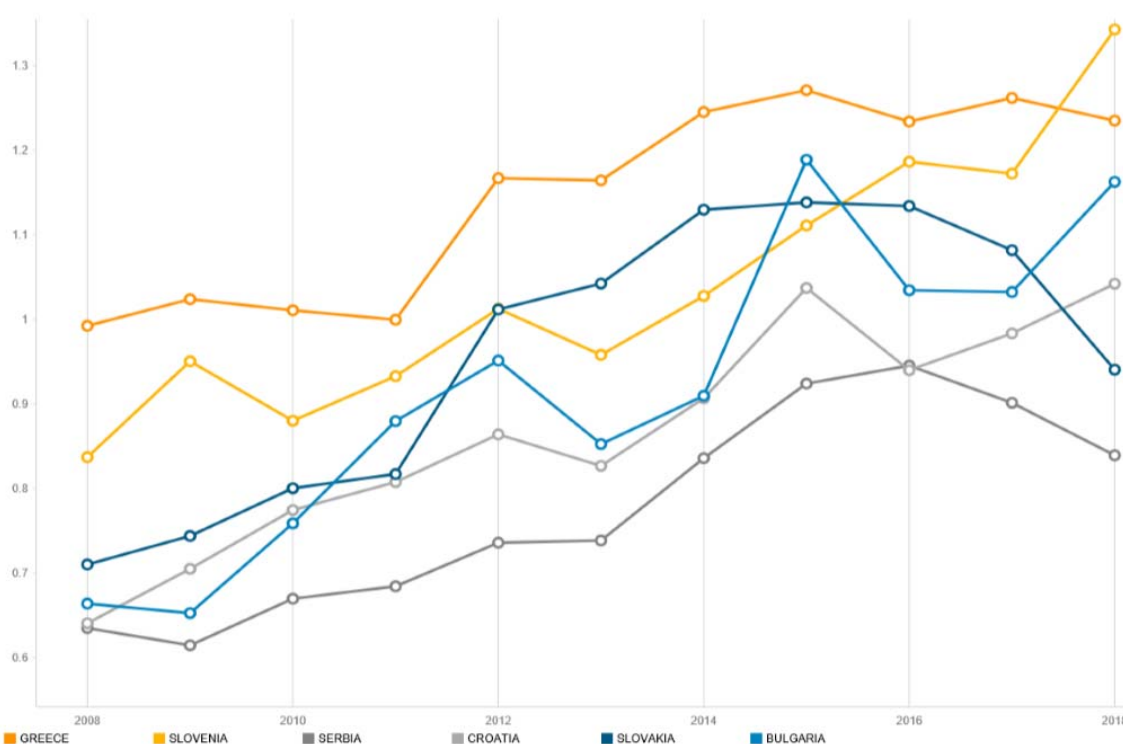


Фиг. 7. Динамика на научните резултати (брой документи в WoS) за периода 2008-2018 год. за някои сравними с България страни-членки на ЕС и Сърбия

България изостава значително в сравнение с Гърция (приблизително 4 пъти) в публикуваните научни резултати като документи в WoS и от всички други страни (от 20 до 50%), но докато българският научноизследователски състав е сравним с този на Хърватска, то в сравнение с другите страни той е значително по-малък - от 20% (Словакия) до два пъти (Гърция, Словения), отнесено към активното население в тези страни (Фиг.7).



Фиг. 8. Динамика на публикациите в Топ 10% за периода 2008-2018 г. за някои сравними с България страни-членки на ЕС и Сърбия



Фиг. 9. Динамика на нормализираното въздействие на цитиранията за периода 2008-2018 г. за някои сравними с България страни-членки на ЕС и Сърбия

Забелязва се устойчивост в по-високо ниво на резултатите в България, както и на публикациите в топ 10%, спрямо резултатите за 2015 г. след въвеждането на Правилника за наблюдение и оценка на научната дейност,

осъществявана от Висшите училища и научните организации през септември 2015 г., което обаче е недостатъчно (Фиг. 8).

Коефициентът за нормализираното въздействие на цитиранията за периода 2008-2018 г. за някои сравними с България страни-членки на ЕС и Сърбия показва, че научното въздействие на получените резултати в България е над средното световно ниво с 15% и по този показател България изпреварва значително Хърватска, Сърбия и Словакия (Фиг. 9).

Въвеждането на подобни системи за оценка също би породило ред въпроси и критични бележки. Първият от тях е кой и по какъв начин ще прави тази качествена оценка. Към настоящия момент приетата технология е h индекса, който отчита съответните брой цитирания на определена статия и другия времеви показател, който се използва той да бъде определен за последните 5 години. Различните системи биха показали различни цифрови измерения, защото информационните бази данни са с различна пълнота и достъпност. За различните области на висше образование и професионални направления могат да се използват различни, които отново ще дават относително вярна и точна информация. Някои ще кажат, че е по-добре да има някаква система, отколкото да няма никаква и ще бъдат абсолютно прави. Липсата на система от измерими критерии доведе до ред парадоксални различия в нивата на оценка. Не бих могъл да кажа дали това определя качеството на самия кандидат за определена академична длъжност, но то е своеобразен атестат за експертността на съответната комисия. В случая – научно жури, което да оцени и класира кандидатите. Обикновено конкурсите у нас се провеждат само с един кандидат. Това за някои професионални направления е просто липсата на други кандидати, но понякога е и невъзможност да се заема съответната длъжност по ред обективни обстоятелства. Тези обстоятелства са свързани със затруднения в развитието на академичния състав в последните десетилетия, неатрактивност на направлението или липса на финансиране за научни изследвания. Понякога за кандидатите е неприемливо и местонахождението на съответното висше училище. В друг случай се толерират само кандидати от вътрешната среда, независимо от това, че възможният набор от външната среда би бил достатъчно голям. В този случай работата на експертите би била доста по-трудна и конкуренцията – по-голяма. Възможният избор би се спрял на повече от един кандидат. Друг въпрос на коректност е последващият избор от научния и факултетния съвет. В много случаи те са доста разнородни като направления и интереси, убеждаването става трудно и невинаги е свързано с обективна преценка и в крайна сметка – с правилен избор. В този случай се пита дали същите са достатъчно компетентни да променят с изора си крайния резултат, независимо че това е вменено в правомощията им.

И ако оставим това настрана като вторичен проблем, то търсенето и намирането на подходящи кандидати на този твърде ограничен пазар на труда на учени и изследователи довежда до затворен цикъл. Не е тайна, че част от университетите са място на препитание на цели фамилии от години. В това няма нищо лошо, защото занаят се предава от поколение на поколение, но доколко възможностите на нашите деца се покриват с нашите житейски и в

частност научни интереси. Едва ли е така, но е достатъчно лесен вариант, подпомогнат от академичната автономия. Подобно изследване би дало плашещи резултати на близост и взаимовръзки. Особено интересни развития се наблюдават в по-малките общности, като процесите там се саморегулират от този фактор.

Промяната, към която сме тръгнали, търси определена справедливост и точност, но едва ли ще я постигне само с тези корекции в законодателството. По-скоро тя трябва да бъде свързана с такива в управлението на системата. Много често се говори за мандатност, креативност, стратегии и т.н., в общия случай е свързана с моделиране на нагласите на общите събрания по определен начин, който в някои случаи граничи с нормите на морала и закона. Въпреки това процедурите са законни и не особено морални. Доказателства в тази посока има много и постоянно.

Невинаги демократичните правила избират най-способните и най-компетентните, а понякога дори и не дават възможност за изява на част от учените по ред причини. Това е проблем от общ характер, който с по-голяма сила е приложим за академичната общност. Тук индивидуалностите са много и в различни посоки. Обединяването понякога е за сметка на избор, който е свързан по-скоро с други обстоятелства, а не с качествата на индивида. Промяната в тази посока е възможна, ако при този избор има конкурс, почиващ на максимално обективни критерии.

В настоящото развитие на обществото наука самостоятелно няма как да се прави, както и съществуването на науката сама за себе си е невъзможно. Това налага работата в по-широки екипи и сътрудничеството в различни направления. Също така налага и развитието на интердисциплинарния подход и развитието на учения в различни посоки и плоскости. Тава не прави човека/учения „пенкилер“, а го прави далеч по-способен да отговори на динамиката на изискванията на бързо променящата се среда.

Литература:

1. Терзиев, Венелин. Общественото развитие и науката като наука, която способства да вървим напред. // Управление и Образование, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас, 15, 2019, 2, стр. 97-104, ISSN 1312-6121.
2. Доклад на Комисията към Министерството на образованието и науката за наблюдение и оценка на научноизследователската дейност, осъществявана от висшите училища и научните организации за 2018 г.

Zeynalov Z H.
Ph.D. in Economics,
Docent department "Finances and financial institutions"
Azerbaijan State University of Economics, Baku

PARTICIPATION OF BANKS IN THE LEASING MARKET

Зейналов З. Г.
доктор философии по экономике,
доцент кафедры «Финансы и финансовые институты»
Азербайджанский государственный экономический университет

УЧАСТИЕ БАНКОВ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ

Abstract. *The article notes that ensuring the financial stability of the banking sector will not only expand the perimeter of leasing services, but will also allow it to be extended to various segments. Improving financial stability is important in terms of improving access to small and medium-sized businesses and increasing financial depth.*

Keywords: *leasing, financial intermediation, bank capital, recapitalization, distressed assets*

Аннотация. *В статье отмечается, что обеспечение финансовой устойчивости банковского сектора не только расширит периметр лизинговых услуг, но и позволит распространить его на различные сегменты. Повышение финансовой устойчивости важно с точки зрения улучшения доступа к малому и среднему бизнесу и увеличения финансовой глубины.*

Ключевые слова: *лизинг, финансовое посредничество, банковский капитал, рекапитализация, проблемные активы*

Лизинг как альтернативная форма кредитования объясняется рядом преимуществ. Наиболее привлекательным преимуществом лизинговой сделки является возможность лизингодателя возвращать выданные в лизинг активы при банкротстве лизингополучателя, так как сам актив является залоговым имуществом в данной сделке. Таким образом, кредитный потенциал лизинга превышает кредитный потенциал обычного кредитования. Это делает лизинг ценным инструментом обновления основных средств для компаний с ограниченным капиталом [1, p.1621].

Поэтому данное условие улучшает доступ финансирования малым и средним предприятиям (МСП), которым легче получить оборудование в лизинг нежели они могут получить банковский кредит для покупки того же оборудования. Более того, по сравнению с инвестированием в ценные бумаги, инвестиции в производство считаются более неопределенными и рискованными, однако лизинг также помогает преодолеть разрыв между финансовыми институтами и реальными секторами производства [2].

Принимая во внимание предмет исследования, мы можем отметить, что новые предложения банков по услугам и продуктам, а также применение инноваций требуют улучшения в этом секторе. Таким образом, изменения макроэкономических условий, девальвация и ослабление деловой активности в результате резкого снижения цен на нефть с 2014 года ухудшили качество

кредитного портфеля и привели к убыткам. Доступ к зарубежным рынкам ухудшился, а источники внутренних сбережений сократились. Собственный капитал банков в 2014 году составил 4,8 миллиарда долларов. На конец 2016 года это было 1,9 миллиарда манатов, а в 2017 году - 2,8 миллиарда манатов.

В этой ситуации вопрос об усилении мер по реабилитации банков в стране становится все более актуальным. Опыт показывает, что во время кризиса многие страны поддерживают банковский сектор с целью обеспечения финансовой стабильности в различных формах.

Повышение финансовой устойчивости важно с точки зрения улучшения доступа к финансированию для малых и средних предприятий (МСП) и увеличения финансовой глубины. Использование лизинговых услуг, а также других продуктов и услуг требует формирования финансовой стабильности в стране, тенденции к стабилизации и устранения экономических и институциональных факторов, ограничивающих восстановление финансового посредничества.

В то же время необходимо учитывать улучшение стабильности финансового сектора в стране и создание основы для восстановления финансового посредничества, поскольку восстановление финансового посредничества банков зависит, прежде всего, от улучшения банковского сектора. Анализ показывает, что в 2014-2017 годах банковский сектор столкнулся с двумя фундаментальными проблемами:

- проблемные активы и их снятие с балансов банков;
- восстановление капитальной позиции банков.

В условиях медленных структурных реформ эти проблемы, вероятно, сохранятся в среднесрочной перспективе. В то же время отсутствие финансовых возможностей банков (возможности капитализации акционеров, прибыльность банков, ограниченная кредитная активность и т. д.) и программ поддержки не позволяют решить эти проблемы в краткосрочной перспективе. По этой причине невозможно активировать финансовое посредничество, включая лизинг, без восстановления финансовой стабильности в банковском секторе. В практике развитых стран был использован ряд мер для улучшения здоровья банков и повышения их финансовой устойчивости. Эти действия могут быть сгруппированы следующим образом:

1. Восстановление проблемных активов в банковских и финансовых учреждениях. Для этого предусмотрено удаление вредных активов из банков¹.

На начальном этапе для приобретения вредных активов создается специальная государственная компания. Затем определяется сумма активов, которые должны быть приобретены компанией, и список финансовых учреждений, участвующих в программе. Ключевым элементом процесса является стоимость активов, которые будут приобретены. Цена покупки проблемных активов может быть балансовой стоимостью, рыночной стоимостью или средним значением обоих.

¹ Правительство США вложило 1 триллион долларов в приобретение вредных активов, а правительство Великобритании вложило 600 миллиардов фунт стерлингов

2. Рекапитализация. Этот механизм предусматривает приобретение акций, в том числе дополнительного капитала, путем участия в пакете акций при наличии субординированного долга банка. Основной целью меры по рекапитализации является повышение платежеспособности банков и поддержка кредитной деятельности [3].

В практике большинства стран участие государства в собственности банков, в качестве пайщиков, т. е. покупка акций государством приветствуется. Такая политика в основном применяется к системным банкам, т. е. к финансовым институтам, закрытие которых создает угрозу для макроэкономической стабильности. Механизм рекапитализации уникален в каждой стране. Например, в Великобритании правительство поддерживает крупнейшие банки, в Китае Аграрный банк, который является его крупнейшим банком, а в Японии банки, финансирующие реальный сектор. В Великобритании государственная поддержка оказывалась на коммерческой основе и носила временный характер [4].

3. Страхование вкладов. Этот механизм в первую очередь служит повышению общественного доверия к банковской системе. Это играет важную роль в поддержании финансовой устойчивости банковской системы. На практике во всех странах используется механизм страхования для погашения вкладов в случае потери платежеспособности банковской системы. Условия страхования вкладов зависят от страны.

4. Конвертация банковской задолженности. При этом банк гарантирован выпуском ценных бумаг. Другими словами, государству гарантировано погашать обязательства банка через его финансовые ресурсы. Основной целью здесь является повышение доверия к банковской системе, предотвращение утечки де-позитов и обеспечение скорейшего выполнения обязательств. На практике утверждаются программы, гарантирующие межбанковские кредиты и другие банковские кредиты. Например, на финансирование таких программ правительство США инвестировало 700 миллиардов долларов США [5], Британия 250 миллиардов фунтов стерлингов [6], а Россия 50 млрд долларов [7]. Такие механизмы еще более обширны на практике. В таких странах, как Англия, Ирландия и Швеция, размер финансовых вмешательств составляет 1/2 ВВП, а в большинстве стран ОЭСР [8] эти вмешательства составляют около 10% ВВП.

В целом анализ показывает, что за последние 30 лет в мире произошло более 100 банковских кризисов, и антикризисная программа во всех странах была сосредоточена на решении двух основных проблем:

- удаление неработающих займов с балансов банков;
- банковская капитализация.

Для этого были использованы такие механизмы, как перевод активов и обязательств в другой банк, создание «банка-моста», конвертация обязательств в капитал (bail-in), капитализация за счет государственных средств (bail-out) и т.д.

При выборе инструментов необходимо провести объективную диагностику, четко определить нужды капитализации, сократить государственные расходы и защитить интересы кредиторов. В зависимости от

специфики страны, должна быть оценена целесообразность использования инструментов. Например, структура пассивов азербайджанских банков не позволяет широко использовать механизм "bail-in" (залога). Существует мало инструментов, с помощью которых можно конвертировать в капитал пассивы банка.

Передача активов и пассивов может ухудшить финансовое положение банка-получателя. Активное использование этого механизма в России в течение последних 3-4 лет не было успешным. Два банка, национализированные Центральным банком России, являются банками, которые ранее участвовали в реструктуризации проблемных банков.

В Азербайджане же были применены 2 практики: 1) государственные гарантии для вкладов; 2) государственное взыскание неработающих активов Международного банка Азербайджана [9]. Таким образом, несмотря на последствия девальвации в Азербайджане на протяжении более трех лет, правительство еще не разработало комплексную программу действий. В результате слабая финансовая стабильность не позволяет банкам выполнять свою эффективную посредническую функцию.

Устранение процикличности в экономической и финансовой политике должна быть ключевым приоритетом в устранении системных рисков путем устранения процедурности, увеличения периметра и глубины финансового контроля. Не случайно, что в развитых странах финансовая стабильность является одной из основных задач наряду с инфляцией и экономическим ростом. Контрциклическая макропруденциальная политика должна быть частью системы макроэкономического управления. Учитывая это, для некоторых экономистов архитектура финансового регулирования должна охватывать эту проблему [10].

Учитывая текущее состояние финансового и банковского сектора, следует ускорить внедрение новых контрциклических подходов к микро- и макропруденциальной политике в стране. Разработка новых инструментов капитализации, финансового резерва и ликвидности важна для банковского сектора. Леверический регулятор, новая структура управления ликвидностью должна быть адаптирована к финансовой устойчивости банковского сектора, и должны быть сформированы новые финансовые стандарты и модели. Окончательный консенсус в этой области заключается в том, что макроэкономическое управление, наряду со стандартными правилами, должно сопровождаться здоровым дискретным ответом с новыми механизмами координации.

Еще одна актуальная проблема - развитие финансового посредничества банков в целом. Таким образом, стратегия руководства страны по диверсификации национальной экономики ставит конкретные задачи для банковского сектора [11]. Одной из важнейших целей посткризисного периода должно стать стимулирование и укрепление конкурентной среды в банковском секторе. В целом, прогресс и консолидация банковского сектора является одним из важнейших условий развития банков и банковских продуктов. Расширение доступа к финансовым услугам и институциональное развитие сектора является еще одной важной задачей. В связи с этим следует активизировать развитие микрофинансовых организаций.

Использование лизинговых услуг, а также других инновационных продуктов и услуг выявило недостатки в стратегическом управлении банками и их подходе к проблеме в целом. В связи с этим укрепление корпоративного управления и потенциала управления рисками финансовых учреждений, особенно банков, должно оставаться приоритетом.

В то же время кризис подтвердил важность защиты прав инвесторов и потребителей финансовых продуктов в поддержании финансовой стабильности и доверия к банковскому сектору. В этом контексте будут сформированы эффективные рамки и механизмы защиты прав. Развитие рынков капитала, сети институциональных инвесторов и платежных и расчетных систем поможет укрепить финансовое посредничество.

В целом, новые банковские продукты и услуги будут доступны в банковском секторе в контексте стабильности сектора. В зависимости от общей макроэкономической ситуации в стране, сектор можно развивать в среднесрочной и долгосрочной перспективе на основе 3 сценариев:

1. Базовый сценарий. В этом сценарии текущая тенденция в банковском секторе, как ожидается, сохранится в течение следующего среднесрочного и долгосрочного периода.

2. Кризисный сценарий предполагает адаптацию микро- и макропруденциальных инструментов и требований для банковского сектора к стратегии реагирования на кризис.

3. Инерционный сценарий. Этот сценарий предполагает, что структурные изменения в банковском секторе будут сделаны при обеспечении макроэкономической стабильности. В то же время этот сценарий показывает количественные и качественные изменения в экономике сектора.

Реструктуризация сектора, в рамках вышеупомянутых сценариев, должна обеспечить виртуализацию банковских услуг, активное развитие финансовых технологий и инноваций, сокращение затрат банков на продукты и услуги, а также повышение конкурентоспособности в банковском секторе. В этих условиях рынок лизинга может развиваться на фоне стабильного макроэкономического фона и роста реального сектора. Надежный банковский сектор сможет улучшить возможности лизингового финансирования и улучшить доступ к этой услуге малого и среднего бизнеса.

Обеспечение финансовой устойчивости банковского сектора позволит распространить лизинговые услуги на различные сегменты. Таким образом, на развитие рынка лизинга в секторе МСП будут влиять следующие факторы:

- Увеличение объема лизинговых операций банков в долгосрочной перспективе и рост спроса на модернизацию основных фондов в экономике.
- Увеличение объема лизингового бизнеса по сравнению с кредитными вложениями.
- Принятие Государственной программы развития лизинга.

Активная лизинговая деятельность банков, а также развитие рынка лизинговых услуг, наряду с макроэкономической стабильностью, требуют оздоровления банковской системы.

Литература:

1. The Review of Financial Studies, Volume 22, Issue 4, April 2009, Pages 1621–1657, (<https://doi.org/10.1093/rfs/hhn026>)
2. (2000) Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). In: Financing Newly Emerging Private Enterprises in Transition Economies: The role of leasing industries in transition economies. Paris: Chtelmakh. (https://books.google.az/books/about/Financing_Newly_Emerging_Private_Enterpr.html?id=nNV8tQ-GkncC&redir_esc=y)
3. Summary of the Emergency Economic Stabilization Act of 2008 United States Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs. (Retrieved October 2, 2008)
4. Zumbun, Josh; et al. (October 14, 2008). "The Ownership Society". Forbes. New York. Analysis of the injection of Government equity capital into banks.
5. Ericson, Matthew; He, Elaine; Schoenfeld, Amy. "Tracking the \$700 Billion Bailout". The New York Times. Retrieved January 9, 2009. (Listing of recipients for funds allocated or distributed under the TARP program.
6. Bank bailout: Alistair Darling unveils £500billion rescue package". The Telegraph. 8 October 2008. Retrieved 3 October 2017.
7. <https://www.cnn.com/2017/09/21/russian-central-bank-rescues-bn-bank.html>.
8. <https://www.oecd.org/finance/Bank-resolution-costs-OECD-countries.pdf>
9. <http://maliyye.gov.az/node/2036>
10. Giglio, S., B.T. Kelly and S. Pruitt (2015) "Systemic risk and the macroeconomy: an empirical evaluation", NBER Working Paper No. 20963, February.; Hiebert, P., I. Jaccard, T.A. Peltonen and Y. Schuler (2016) "Characterising the financial cycle: a multivariate and time-varying approach", ECB-IMF Conference on Macroprudential Policy Frankfurt, 26-27 April 2016.;
11. <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/111015a.pdf>
12. Указ Президента Азербайджанской Республики от 6 декабря 2016 года об утверждении Стратегической дорожной карты развития финансовых услуг в Азербайджанской Республике

Svitlana Ilchenko

Professor, D.Sc. (Ec.),

Institute of Market Problems and Economic&Ecological

Research National academy of Science of Ukraine, Odesa, Ukraine

RISKS AND THREATS OF PROVIDING TRANSPORT SERVICES TOWARDS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract. *The article contains the results of the study of the state and prospects of development of national transport sphere on the basis of sustainable development. The existing institutional and economic conditions for the functioning of the transport complex are analyzed, the main risks and threats to the implementation of the priorities of the sustainable development of the national transport economy are determined. The article proposes a series of actions and measures to preserve the environment, quality of life of the population in urban agglomerations by forming mechanisms for managing the processes of development of national transport systems.*

Key words: *transport complex of Ukraine, sustainable development, environmental actions, public transport.*

INTRODUCTION. To date, global growth of the transport component on a global scale has taken place in parallel with the increase in greenhouse gas emissions. The use of traditional transportation technologies and classic types of transport rolling stock has significant volumes of carbon dioxide, which makes the transport sector key in these problems, contributing to global anthropogenic climate change. Decentralization is driving demand for transport. The UN estimates that by the middle of this century, every 7 in 10 people in the world will live in urban areas. Economic growth and urbanization are increasing demand, so transport services will also need to be increased to meet these requirements. Therefore, given current trends, transport energy consumption and, accordingly, CO₂ equivalent will increase by almost 50% by 2030 and by over 80% by 2050 (according to IEA) [1].

RESULTS. Such trends require finding innovative approaches to prevent negative phenomena. This is, first and foremost, the improvement of vehicle designs, the quality of fuel and the implementation of public policy in this direction. Technologies required in the transport sector should include vehicle improvements to reduce greenhouse gas emissions, production / use of high-efficiency engines, biofuel production and use, upgrading of transport infrastructure, improvement / construction of roads and railways, use of geo-information systems and management systems. In general, there are three ways to solve the problems of increasing greenhouse gas volumes: 1) reducing the number of trips by road, 2) switching traffic to a more efficient mode of transportation, and 3) improving the energy efficiency of car traffic.

The first is a reduction in the demand for road transport, implemented through better spatial planning of cities, the introduction of pricing mechanisms, such as parking. Thus, in the long run, local clusters of economic activity need less private mobility because planning will reduce: - traffic congestion, - fuel use, - infrastructure maintenance and renovation costs.

The second way is to switch to a more efficient mode of vehicle movement. Greenhouse gas emissions can be reduced by offering powerful and optimized public transport, integrating transit with efficient land use, enhancing the use of non-motorized

transport such as pedestrian and bicycle transportation, and promoting mini and electric vehicles. Of interest may also be a mechanism for managing demand for transport, through which traffic is controlled, which contributes to the productivity of traffic and reduces too much dependence on the use of road transport for the population.

Third, energy efficiency improvements in travel can “mitigate” carbon emissions by up to 50% by 2030, compared to current-model travel models. As demand for vehicles and transportation is projected to increase in the coming decades, the implementation of the mechanisms presented is crucial. Therefore, the total emissions will depend on whether the energy efficiency requirements for transport are met, or whether the public will continue to use used vehicles on internal combustion engines. In the medium to long term, electric and fuel cells can play an important role in these efforts, although their market penetration is not large at the moment. From the point of view of the state mechanism for regulating fuel type, the use of taxation mechanisms for such vehicles and the provision of certain subsidies to users and owners of vehicles may be effective for promoting high efficiency vehicles.

The analysis of trends in the development of transport on an international scale shows the following:

- In 2014, 54% of the world's population lived in rural areas. Their share may rise to 60% by 2030 and up to 66% by 2050 [7]. Transport of an appropriate level of quality and accessibility remains inaccessible to a large segment of the world's population, with an uncontrolled increase in the mismatch of communications between places of residence and employment or services.

- Developing countries spend 40-70% more on international trade per \$USA of imports.

- The average volume of international trade is 60% of the total for continental developing countries, compared to countries with access to the coast. The main problem in trade in these countries is the transit to the territories of other countries.

- 70 to 84% of fuel energy is consumed by inefficient internal combustion engines.

- Transport accounted for 23% of fossil fuel greenhouse gas emissions in 2009 and is increasing. According to forecasts [3], transport-related CO₂ emissions can increase by up to 40% by 2040 - approximately 1.2% per year, under current transport development scenarios.

- Today, less than 18% of the world's population uses aviation. A study [6] predicted that the need for this mode of transport would double in the coming decades, in turn, increasing the carbon load on atmospheric air. According to [6], carbon emissions from the use of aviation by 2050 can lead to consumption of more than 25% of the final global carbon budget (to keep global temperature rise below 1.50 compared to pre-industrial levels).

According to [2], the functioning of the modern transport network requires significant financial resources, the amount of which is estimated at the amount of 1.5 trillion euros by 2030 (based on the current demand for transport services). By 2020, the TEN-T network needed nearly € 550 billion, of which € 215 billion was intended to address major areas of inefficiency. This amount does not take into account the amount of investment in vehicles, equipment and infrastructure for charging vehicles on electric

traction, within the framework of programs for reducing emissions by the transport system of harmful substances. An additional € 1 trillion may be needed for these activities.

Today, the issues of financial compensation for the burden on the ecosystems of settlements by mobile sources of pollution of commercial and non-commercial use are open and require additional investment. Unlike in other countries, environmental costs are quite low in Ukraine. For example, in 2010 they amounted to 0.2% of GDP, while in Germany - 0.5%, in Denmark - 0.5%, in Russia - 0.9%, in France - 0.9%, in The Czech Republic - 1.9%, in Bulgaria - 2.1%, in the Netherlands - 0.8%, in the United Kingdom - 1.0% [3, p. 280; 4, p. 73].

According to the current Tax Code of Ukraine [5], from January 1, 2011 the environmental tax will be paid by all those who use fuel for vehicles, including economic entities, citizens of Ukraine, foreigners and stateless persons who use cars.

The Code provides for the environmental tax for emissions into the air of pollutants by mobile sources of pollution through tax agents involved in the wholesale and retail trade in fuel. Thus, the environmental tax will be paid by the taxpayers at the time of purchase of the fuel, and the tax agents who sell the fuel will be deducted and paid to the budget.

One of the most progressive steps should be the abolition of the value added tax of 20% and the abolition of the rate of excise duty on the import of electric vehicles and components for their production. Such actions will stimulate the purchase, production and increase of the number of electric vehicles on the roads of Ukraine. An important step in the process of transformation of the transport complex on the basis of innovation, environmental friendliness, security and sustainable development is the procedure of formation of mechanisms of management of environmental activity in transport, which we consider as a holistic set of methods and management tools, through which the organization, regulation and coordination of environmental management processes in the aggregate industrial, socio-economic processes ensure an adequate level of environmental security.

CONCLUSIONS. The formation of mechanisms for managing these processes should focus on three basic requirements: - the maximum possible rejection or reduction of the distance of transportation and travel using traditional modes of transport. It can be implemented through coordination of regional development programs and land-use planning at the urban level. The number of trips can be reduced by managing travel demand through the use of economic and information policy tools; - the transition to more environmentally and socially sustainable modes of transportation. Ensuring the accessibility, quality and quantity of environmentally sustainable modes of transport, such as urban and suburban passenger transport, safe movement on non-motorized transport.

Regarding the management of environmental activities in the transport complex, it is important to be guided by the approaches of the combination of administrative and market mechanisms, since the state of the environment relates to objects of public environmental benefits and resources of shared use, while both state authorities and entities are subjects of environmental management. private law. In this case, it is advisable to combine administrative, control and economic mechanisms of environmental management and environmental protection. Among which we will establish the following:

- formation of legislative acts on the functioning and development of national transport systems on the basis of "green" growth;
- standardization, regulation, monitoring and audit of environmental measures and their results for the operation of transport systems;
- environmental subsidies, taxes, benefits and environmental deductions;
- financing mechanisms for environmental measures.

References:

1. Energy Technology Perspectives. International Energy Agency. (IEA). 443 p.
2. White Paper Roadmap to a Single European Transport Area - Towards a competitive and resource efficient transport system / COM/2011/0144 final. URL : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011DC0144:EN:NOT>
3. Matsievich, T. O. Environmental taxation: foreign experience and tasks for Ukraine // Topical aspects of development of agricultural enterprises: accounting, audit and financing : materials of II Ukrainian scientific-practical Internet conference 18-19 october 2013. Kherson : Grin D. C., 2013. 363 p.
4. Matsievich, T. O. Features of environmental taxation: the practice of EU countries // Economic analysis : a col. of scient. works. 2014. V. 15. № 2. C. 71-78. ISSN 1993-0259.
5. Tax Code of Ukraine. The Verkhovna Rada of Ukraine (VRU), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, art. 112 (ch. VIII).
6. Analysis: Aviation could consume a quarter of 1.50 C carbon budget by 2050. URL : <https://www.carbonbrief.org/aviation-consume-quarter-carbon-budget>
7. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. 2014. World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Highlights (ST/ESA/SER.A/352). New York : United Nations.

Iskorostensky Viatcheslav
PhD Student
University "Ukraine", (Ukraine, Kyiv)

INNOVATION-INVESTMENT OF WAREHOUSING IN THE SYSTEM OF THE ROLLING OF THE NATIONAL ECONOMICS OF UKRAINE

Іскоростенський В.Л.
здобувач,
Університет «Україна»

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

***Abstract.** The article substantiates the insufficiency and imperfection of the domestic and foreign investment attractiveness of the regions and the country as a whole on the basis of the current state and perspective development of the existing potential of the country. It was noted that the branches of power and institutionality of the state still do not fully contribute to socio-economic development, and therefore to attract investments into the national economy of the country.*

***Keywords:** innovation, investment, development factors, investment attractiveness, investment activity management.*

***Анотація.** В статті на основі існуючого стану та перспективного розвитку наявного потенціалу країни обґрунтовується недостатність та недосконалість внутрішньої та зовнішньої інвестиційної привабливості регіонів та країни в цілому. Відмічено, що гілки влади та інституційність держави ще в не повній мірі сприяють соціально-економічному розвитку, а тому і залученню інвестицій в національну економіку країни.*

***Ключові слова:** інноваційність, інвестиційність, фактори розвитку, інвестиційна привабливість, управління інвестиційною діяльністю.*

Постановка проблеми. Інвестиції є, перш за все, основою та матеріальним стимулюючим підґрунтям для загальнодержавних, галузевих, регіональних чи окремих проблемних досліджень, розробок, тобто інновацій. Інновації - це нове знання та творча ініціатива людини, які започатковуються інтелектуальним розвитком, дослідницькою, пошуковою, науковою складовою суспільства і за допомогою державної політики і відповідних інвестицій розробляють, вдосконалюють та впроваджують більш продуктивне, порівнюючи з сьогоденням, існуюче практичне, наукове та інше надбання дієвих суб'єктів держави і сприяють подальшому продуктивному розвитку суспільства.

Матеріально-рушійним, стимулюючим фактором інноваційного розвитку суспільства є інвестиції та різного роду грошові вливання та матеріальні надбання, які ініціюються державою та іншими заінтересованими особами в процес удосконалення людської діяльності, але в Україні серед них власні кошти підприємств домінують (69,9 % - в 2017 р.) [1].

Та вкладання грошей в процес інноваційного розвитку держави передбачає певний ризик їх неповернення, в зв'язку з тим, що від наукової розробки до практичного впровадження проекту та одержання відповідної

віддачі може пройти досить чимало часу, тим більше, що існує інноваційна конкуренція, а тому юридичним гарантом, захисником, ініціатором, законодавцем в цій діяльності мусить бути тільки держава, що необхідно науково обґрунтувати в нинішніх реаліях.

Мета дослідження. Здійснити аналіз повноцінності інноваційно-інвестиційної складової розвитку економіки, виявити напрями удосконалення поєднання гілок влади та інституційності щодо привабливості країни до вкладання коштів, а також обґрунтувати шляхи досягнення оптимальності інвестиційного клімату в державі.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційно-інноваційні складові як певні основи продуктивності виступають одними з головних суспільних елементів та цінностей державного розвитку. Продуктивність складається та розвивається в прямій залежності від поєднання факторів та умов, які одночасно як сприяють, так і гальмують досягнення певного надбання, яке досягається завдяки людському генію, його думці, державному регулюванню і підкріплюється основною регулюючою цінністю - коштами.

Серед монетарних, товарних та суспільних функцій грошей інвестиційна є однією з головних об'єктивних необхідностей сталого державного суспільного розвитку, яка сприяє не тільки вдосконаленню способу виробництва, але й виступає регулятором людської дієвості, а тому потребує постійного контролю та вдосконалення з боку держави.

Для створення підприємств іноземним інвесторам, крім стабільності в державі, необхідні найперше освоєння вітчизняного продукту як допуск на український ринок, умови та фактори розміщення підприємств, кадри, робоча сила та основні і оборотні фонди [2]. Законодавча база у відношеннях власності, ринкові механізми, в т. ч. фінансові, ефективне державне регулювання - основи для розвитку інвестиційної активності. Неефективність державних заходів з управління та законодавства призведуть до відтоку капіталу за кордон [3]. Основна причина низької інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів є наявність величезного тіньового сектору в державі як результат корупційної функції влади [4].

Протікання будь-якого дієвого, в тому числі інвестиційного процесу обов'язково пов'язане з труднощами та проблемами, які породжуються такою особливістю державного розвитку як оподаткування, під яке автоматично підпадає лише вся легально функціонуюча в певному державному просторі грошова маса, на відміну від нелегальної, завуальованої, частка якої в країні складає більше половини ВВП. Ця закономірність грошового відтворення, в легальному та нелегальному обігу існує, перш за все, тому, що суспільний розвиток формується людським буттям, яке має відносний, непередбачуваний характер, що визначає напрям розвитку від конкретної людської діяльності до державної, світової тенденції в обхід законодавства. Такі існуючі різні варіанти інвестування грошей в розвиток як кредит, субсидія, матеріальна допомога, фінансова підтримка, добровільне пожертвування і найпростіша форма – готівкове дарування грошей та інші товарні та майнові наявності та можливості, в тому числі контрабандні та кримінальні, суттєво відрізняються між собою, перш за все, по відношенню до податкових зобов'язань суб'єкту

ринку перед державою, адже порушення цього положення прямо веде до адміністративної чи кримінальної відповідальності, яка на сьогодні в світі є суттєвим мірилом кожної, окремої людської чесності та гідності в суспільному вимірі.

Превентивні парламентські та урядові еволюційні заходи по удосконаленню законодавства, розвиток економіки, збалансованості доходів з видатками держави економічними методами виявились малоефективними, а найбільш дієвими - примусові та обов'язково рекомендовані до виконання в країні вимоги МВФ, ЄС, СОТ, тобто значне зменшення еволюційної ланки розвитку, завдяки створенню НАБУ, НАЗК, САП, реформування судової гілки влади, МВС, армії, тобто переважання силового, карального, юридичного блоку держави, а також впровадження децентралізації, проведення пенсійної, земельної та медичної реформ, ефективність яких для розвитку країни викликає надзвичайний сумнів, що покаже час.

Управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні в значній мірі залежить від рівня інвестиційної привабливості, а також обсягів централізованих капіталовкладень, в тому числі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та коштів місцевих бюджетів. Розширення фінансових можливостей регіонів аж до самостійного розпорядження коштами, які в них є, надходять до місцевих бюджетів, та передаються до державного бюджету, тобто так звана базова дотація як трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для врегулювання питань податкоспроможності конкретних територій, та реверсна дотація - це кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів як одного з джерел створення ВВП країни. Значення ПІІ важко переоцінити, адже в теперішній час економічного блукання країни в хащах невизначеності стратегічного, економічного та політичного плану розвитку країни, яка розвивається не в плановому, а в інвестиційному напрямку, і лише на основі реформування, то вони є, найбільш вагомим інструментом поповнення ВВП навіть поряд з експортом та імпортом.

У січні-грудні 2017р. (таблиця 1) підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 412,8 млрд. грн капітальних інвестицій, що на 22,1% більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016р. Найбільше освоєно в м.Києві - 124174.7 млн. грн. (30,1%), Дніпропетровській обл. - 40274.4 (9,8%), Київській - 31019.9 (7,5%), Львівській - 22330.5 (5,4%), Одеській - 20022.7 (4,8%), Харківській - 17968.2 (4,3%), Донецькій - 15644.7 (3,8%), Полтавській - 15125.2 (3,7%), Запорізькій - 15069.6 (3,6), Вінницькій - 11080.3 (2,7), Хмельницькій - 10139.1 (2,5), Миколаївська - 10137.8 (2,4), Івано-Франківська - 8972.6 (2,2), Черкаська - 7462.3 (1,8), Житомирська - 6926.9 (1,7), Херсонська - 6850.0 (1,7), Чернігівська - 6829.4 (1,6), Кіровоградська - 6689.5 (1,6), Тернопільська - 6538.5 (1,6), Волинська - 6521. (1,6), Сумська - 6183,7 (1,5), Рівненська - 5713.7 (1,4), Закарпатська - 5256.5 (1,3), Луганська - 3044.6 (0,7), Чернівецькій - 2836.2 (0,7%).

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9 % капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших

позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3 %. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 12,7 % капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 1,4 % усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 7,8 %. Інші джерела фінансування становлять 2,9 %.

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами освоєння капітальних інвестицій у 2017 році залишаються: промисловість – 33,1%, будівництво – 12,3%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,0 %, інформація та телекомунікації – 4,1%, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7%, обов'язкове соціальне страхування – 7,4%.

Вагомі частки капітальних інвестицій освоєно в машини, обладнання та інвентар, транспортні засоби – 47,6% усіх інвестицій, у будівлі та споруди – 44,8%. На капітальний ремонт активів спрямовано 38,8 млрд. грн капітальних інвестицій (9,4% від загального обсягу).

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції за січень-грудень 2017 року
(дані наведено без урахування тимчасово окупованих територій) [4-9]**

	Освоєно (використано) капітальних інвестицій за рахунок									
	коштів державного бюджету	коштів місцевих бюджетів	власних коштів підприємств та організацій	з них амортизаційних відрахувань	кредитів банків та інших позик	з них кредити іноземних банків	коштів іноземних інвесторів	коштів вітчизняних інвестицій-них компаній, фондів	коштів населення на будівництво житла	інших джерел фінансування
	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн
Україна	14324600	38175910	288644211	45346271	21826864	4650906	5667106	3681931	32288116	8203987
Вінницька	358892	1599110	7449368	466119	342315	*	-	3302	1137174	190097
Волинська	161869	636059	3907981	341098	266030	-	*	-	1302025	*
Дніпропетровська	284682	3447519	35241132	12425107	531617	-	*	32496	659854	*
Донецька	345359	1585100	13399737	1354715	139225	*	-	*	119692	*
Житомирська	272415	701745	4934028	271419	386535	-	-	-	562386	69831
Закарпатська	165831	543362	2414862	293665	123739	-	31616	-	1607039	370060
Запорізька	263860	1157010	12667548	2006286	776535	-	13838	*	103085	*
Івано-Франківська	337155	1146905	4843590	435159	324944	*	*	*	1884483	431220
Київська	331276	840498	16954101	1938052	570860	*	*	-	4503009	*
Кіровоградська	245821	724419	5121544	112779	454367	-	2062	-	105066	36265
Луганська	297054	942474	1667873	122255	24448	*	12075	*	67559	*
Львівська	1334898	1677207	12312426	1689964	1955719	631991	974885	*	3331134	*
Миколаївська	167218	865659	8102929	358175	791778	*	*	-	151238	*
Одеська	1041118	3581190	12210673	444096	1458865	31732	*	*	1535811	88806
Полтавська	402741	1463308	11347273	206447	873316	-	*	30676	941736	*
Рівненська	212225	643736	3111931	415044	238703	-	40976	*	1144556	*
Сумська	132129	715665	4383814	253905	496427	-	-	-	426462	29163
Тернопільська	253112	487584	3523220	118815	674414	*	-	-	1361356	238818
Харківська	821413	3407879	10100173	1929253	769081	*	26493	978649	1563569	300944
Херсонська	137646	492097	4091393	104195	1836378	*	-	-	213612	78898
Хмельницька	414228	967964	5092977	285143	703410	*	-	-	2755667	204873
Черкаська	224017	1039553	5328974	307964	349001	*	-	14140	390788	115792
Чернівецька	266018	558970	1067377	33845	53290	-	*	*	790990	98438
Чернігівська	205494	791573	5089550	268846	418376	*	*	*	295775	28200
м .Київ	5648129	8159324	94279737	19163925	7267491	3228674	499411	2547080	5334050	439483

Таблиця 2

Інвестиції в економіку України за видами економічної діяльності в 2018 р.

	КАПІТАЛЬНІ		ПРЯМІ			
	у фактичних цінах; мільйонів гривень	У відсотках до загального підсумку	мільйонів доларів США (на початок року)	У відсотках до загального підсумку (на початок року)	На 31.12.2018 мільйонів доларів США	У відсотках до загального підсумку
Усього	578726	100.0	31606,4	100,0	32291,9	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	66104	11,4	578,6	1,8	560,9	1,7
у т.ч. сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	65059	11.2	-----	-----	---	----
Промисловість	199896	34.5	10543,7	33,4	10655,1	33,0
з неї виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	30213	5.2	2758,4	8,7	2778,0	8,6
Будівництво	55994	9.7	919,5	2,9	925,5	2,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	51818	8.9	4957,8	15,7	5383,0	16,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	50078	8.7	985,3	3,1	997,0	3,1
Тимчасове розмішування й організація харчування	2675	0.5	343,3	1,1	343,4	1,1
Інші види економічної діяльності	152161	26.3	13278,2	42,0	13427,0	41,5

Україна була і залишається надзвичайно привабливою країною для залучення прямих іноземних інвестицій, які різко скоротились після анексії Криму та початку військового конфлікту на Донбасі. Деяке пожвавлення бізнес-середовища в Україні в цілому на фоні економічних та політичних проблем суттєво не сприяють розвитку країни, адже створюються загрози безпеці господарюванню, а тому і відновленню інвестицій. Значна частина ПІІ потрапляла і потрапляє до України через офшорні компанії і насправді має українське та російське походження. Щоб підвищити ефективність залучення справжнього іноземного капіталу в країну, необхідно вирішити невизначеність навколо військового конфлікту з Росією, що стримує притік інвестицій в

Україну, та усунути інші перешкоди на шляху ПІІ, що існували ще задовго до початку конфлікту, тобто законодавство та політична стабільність.

Після анексії Криму та початку протистояння на Донбасі поглибилась політична і економічна криза в країні, через що нові прямі іноземні інвестиції в Україну значно знизились – від \$4,5 млрд у 2013 році до \$410 млн у 2014 році, хоча таке падіння спостерігалось і раніше, так у 2013 році вони знизились на 46,4% від \$8,4 млрд у 2012 році, ще й через скорочення експорту. 2009 року, внаслідок світової фінансової кризи, відбулось різке зниження глобальних інвестиційних потоків, через що прямі іноземні інвестиції в Україну знизились на 56%. Падіння їх у 2014 році більш, ніж в десять разів, стало найбільш значимим, в порівнянні з іншими періодами і країнами. А зростання у 2015 році (\$2,96 млрд), 2016 році (2.1 млрд. грн.), 2017 році (2,3 млрд. грн.) все ще не досягнули рівня 2013 і тим більше 2012 року. До того ж це зростання значною мірою викликане докапіталізацією банків з іноземним капіталом, тоді як кількість нових інвестицій залишається невисокою.

В структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі. На початок 2014 року їхня частка складала 32,7%, зменшилась до 24,4%, а в теперішній час знову відновились. Кіпр, Віргінські острови, Беліз – три основні офшори, які в сумі відповідають близько за 30% обсягу ПІІ (38,8% на початок 2014 року).

Як уже відмічалось, більшість інвестицій з офшорів в Україну – це український та російський капітал, власники якого використовують компанії у Кіпрі та інших офшорах задля оптимізації оподаткування та отримання специфічного правового статусу. Зокрема, згідно з дослідженням, реальний обсяг російського капіталу в Україні на кінець 2014 року був принаймні втричі більшим від офіційно заявленого (приблизно \$9,9 млрд, а не \$2,7 млрд).

Україна є інвестиційно привабливою для європейських країн, серед яких виділяються Німеччина, Австрія, Велика Британія, Франція, Швейцарія, Італія, Угорщина, Нідерланди, а також США.

Нідерланди, маючи значні сприятливі податкові та іншим умови, виступають одним із найбільших інвестиційних джерел у світі. Компанією «Київстар» володіє зареєстрована у Нідерландах VimpelCom, а одним із власником якої є російська «Альфа-Груп», а це - частина \$1,8 млрд інвестицій в телекомунікаційний сектор України.

Інвестицій з Нідерландів та Швейцарії – переважно теж український та російський капітал. В 2016 році дочірня компанія ДТЕК Ріната Ахметова DTEK Oil&Gas B.V., зареєстрована в Нідерландах, мала частку в капіталі «Нафтогазвидобування» країни до 55%. Бізнесмени з України є співвласниками швейцарської компанії Risoil, що у 2014-2016 рр. інвестувала близько \$70 млн в будівництво зернового терміналу в Іллічівському порту.

Інші країни Європи, значною мірою вкладають свої інвестиції в банківський сектор, який є найбільш привабливим, адже гарантує швидке повернення надзвичайно високих дивідендів. Так, докапіталізація банків з іноземним капіталом призвела до зростання інвестицій з Австрії («Райффайзен банк Аваль» і Unicredit) та Угорщини (ОТР).

Таким чином, падіння прямих іноземних інвестицій в основному зумовлене різким зменшенням грошових вливань українських та російських підприємців, що проводили свої капітали через офшори. До цього призвела гостра економічна криза, невизначеності пов'язані із військовим конфліктом та політичними змінами. Тому мова повинна йти не стільки про повернення реального іноземного капіталу, а про створення умов для його залучення.

За підрахунками, прямі іноземні інвестиції, починають відновлюватись в середньому через три роки після завершення масштабного військового конфлікту, але історія частих військових конфліктів, у країні, надовго підвищує ризикованість вкладень в цю країну в очах інвесторів.

Держдепартамент США, в огляді інвестиційного клімату України, на основі широкого висвітлення конфлікту міжнародними ЗМІ констатував, що не вся країна пов'язується із конфліктом на Сході, і не проводиться розмежування між різними регіонами країни. Щоб ця особливість стала зрозумілою потенційним інвесторам, необхідні час, відсутність нестабільності в розв'язанні конфлікту, активна інформаційна політика та позитивні приклади інвестицій. Питання також в тому, чи Україна може в складних економічних умовах, запропонувати достатньо високу дохідність проектів для покриття пов'язаного з країною ризику.

Нині, багато іноземних компаній не бояться військових дій. Наприклад, французька компанія Biocodex інвестує у фармацевтичний ринок. Американська Cargill та китайська Cofco інвестують в логістику сільського господарства. Французька Nexans і японська Fujikura сприяють промислому виробництву, використовуючи такі переваги України як достатність освіченої та дешевої робочої сили і близькість до європейських ринків. До цього списку можна долучити співпрацю з фірмами, які мають світовий успіх в автомобілебудівній, туристичній, в сфері виробництва товарів широкого вжитку та інших. Успіх цих інвестиції може стати сигналом для інших потенційних інвесторів.

Потенційні інвестори, перш за все звертають увагу на значимість чинників як економічного, так і політичного характеру. Багатостороннє агентство по інвестиційним гарантіям (MIGA) встановило, що представники відомих світових корпорацій у країнах із конфліктами більше турбуються непередбачуваними та безсистемними змінами державної політики щодо їхніх інвестицій, ніж питаннями національної безпеки. 62% опитаних визначили державні законодавчі та урядові дії як основний політичний ризик, тоді як лише від 4% до 15% відповіли, що війна та тероризм є основними загрозами для їхніх інвестицій. В світі стабільно зберігається тенденція, що найбільше інвесторів в країнах, що розвиваються, постраждало від дій уряду – регуляторних змін, невиконання контрактів, обмежень на трансфер і конвертацію прибутків та активів або порушення суверенних гарантій, а не від військових дій.

Опитування зацікавлених Україною інвесторів від компанії Dragon Capital показало, що військовий конфлікт з Росією є меншою перешкодою, ніж широкомасштабна корупція і відсутність довіри до судової системи. Непередбачуваний валютний курс та нестабільна фінансова система практично

настільки ж важливі. Але опитування підкреслює, що військовий конфлікт є лише одним із багатьох чинників, що впливають на іноземні інвестиції в Україну, а не головним.

Покращення в країні бізнес-середовища, яке полягає у спрощенні деяких процедур при реєстрації та веденні бізнесу, відміні застарілих регулятивних норм, запровадженні системи Prozorro, є лише першими кроками, які на сьогодні вже частково вирішуються. Без подолання довгострокових проблем, на тлі конфлікту з Росією та помірно песимістичних прогнозів щодо глобальних інвестиційних потоків у 2018 році на значне зростання реальних прямих іноземних інвестицій в Україну очікувати не варто.

Збільшення іноземного інвестування та повернення грошових коштів наших співвітчизників з-за кордону для вкладання в економіку держави еволюційним, не силовим, а добровільним способом, можливе лише тоді, коли вирішаться проблеми подолання корупції, врегулюються відносини з Росією як країною-агресором, приживляться реформи, в країні будуть діяти, виконуватись, додержуватись закони, які сприятимуть справедливому розподілу загальнодержавного надбання, надаватимуться якісні послуги, врегулюються ціни, тарифи, зарплати, пенсії, запрацює економіка, будуть створюватись нові робочі місця, стабілізується фінансова та інвестиційна ланки, адже резервів для цього в країні більш, ніж достатньо.

Сьогодні необхідна чітка стратегія інвестиційного розвитку по відношенню до регіонів, яка б визначала пріоритети інвестування на основі врахування їх економічного ефекту, перспектив і стабільності. Цьому сприятимуть внесення змін та доповнень до діючої реформи децентралізації, започаткованої в квітні 2014 року, в плані удосконалення відповідних законів, прийнятих Верховною Радою України, методик і положень про діяльність місцевих органів виконавчої влади, підвищення правового статусу Ради інвесторів щодо сприяння ефективній взаємодії органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування і суб'єктів господарської діяльності у сфері інвестиційної діяльності, розширення співробітництва органів місцевої влади із громадськими організаціями та підприємствами.

Управління інвестиційною діяльністю залишається стратегічним напрямком політики як центрального, так і регіонального розвитку. Держава в цьому процесі повинна відігравати роль координуючого та направляючого центру, запобігати економічній відокремленості регіонів, що може дати негативний політичний імпульс та певним чином контролювати розподіл коштів. За таких умов регіональний і державний потенціал отримає необхідні інвестиційні нагромадження для економічного оновлення та зростання.

Висновки. Таким чином, інвестиційна та інноваційна діяльність, завдяки своєму складному комплексному характеру, повинна ініціюватись, розвиватись та всіляко підтримуватись державою. Адже ця діяльність вдосконалює і впроваджує існуюче, нове, та таке, що розробляється знаннями і технологіями, але обов'язково з урахуванням суспільних, культурних, гуманних, природоохоронних та інших людських цінностей та відносин.

Література:

1. Державна служба статистики України. www.ukrstat.gov.ua. Експрес-випуск. Капітальні інвестиції у січні-грудні 2017 р. 26.02.2018 № 95/0/03.4вн-18.
2. Бутко М.П., Сосновська О.П. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток прикордонних регіонів /М.П. Бутко, О.П. Сосновська //Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №12.- с.3-7.
3. Субочев О.В. Аналіз взаємозв'язку і взаємовпливу економічного росту та іноземних інвестицій /О.В. Субочев //Міжнародна економічна політика.-2012.-Вип.1-2.-с.247-269.
4. Гура О.А. Інвестиційний клімат в Україні: Сучасний стан та напрямки покращення /А.О. Гура // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету іменні Г.С. Сковороди. «Економіка». 2015. – Вип. 15. – с. 188-196.
5. Офіційний веб-портал Верховної Ради України (<http://www.rada.gov.ua>).
6. Офіційне інтернет-представництво Президента України П. Порошенка (<http://www.president.gov.ua>).
7. Державна служба статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).
8. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (<http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>).
9. Офіційний веб-портал Міністерства закордонних справ України (<http://mfa.gov.ua/ua>).

Mammadova Z.Q.

PhD in economics, Associate professor
Azerbaijani State University Oil and Industry

PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE NON-OIL SECTOR IN THE ECONOMIC POLICY OF AZERBAIJAN

Мамедова З.Г.

Доктор философии по экономике
Азербайджанский Государственный Университет Нефти и Промышленности

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

The article deals with the growth of the share of the non-oil sector in the economy of Azerbaijan. The main priority sectors of the non-oil sector of the Republic are indicated. An analysis was made of the growth rate of GDP in the non-oil sector of the country in recent years and suggested the main directions of priorities for the development of the non-oil sector in Azerbaijan's economic policy

Keywords: *economic policy of the country, non-oil sector, GDP of the non-oil sector, priorities of the non-oil sector.*

Аннотация: *В статье рассмотрены вопросы роста доли ненефтяного сектора в экономике Азербайджана. Указаны основные приоритетные отрасли ненефтяного сектора Республики. Произведен анализ темпа роста ВВП ненефтяного сектора страны, за последние годы и предложены основные направления приоритетов развития не нефтяного сектора в экономической политике Азербайджана.*

Ключевые слова: *экономическая политика страны, ненефтяной сектор, ВВП ненефтяного сектора, приоритеты не нефтяного сектора.*

Азербайджан пользуется своими богатыми природными ресурсами как действенным инструментом для завоевания позиций на международной арене. Нефтегазовые проекты Азербайджана, реализуемые совместно со странами-партнерами, обеспечивают энергетический баланс и энергетическую безопасность многих государств. Ведущую роль в зарегистрированном в Азербайджане за последние годы стремительном экономическом развитии играет нефтяной сектор. Между тем сегодня основной целью экономической политики страны является уход азербайджанской экономики от сырьевой зависимости и развитие ненефтяного сектора.

Именно на этом акцентируются реформы, проводимые в стране последние несколько лет. В общеэкономическом росте на передний план в последние годы выходит ненефтяной сектор. Согласно официальной статистике и макроэкономическим показателям за последние 8 лет рост ненефтяного сектора составил больше 2,2 раз.

Стратегия, рассчитанная на направление нефтяной прибыли на диверсификацию экономики, оправдала себя. Как и любая страна пережившая переходный период, для построения сильной экономики Азербайджан также воспользовался своими природными ресурсами, но за счет доходов,

полученных от продажи данных ресурсов, добился успеха в диверсификации экономики и снижения до минимума её зависимости от нефти.

В результате данной стратегии продолжает наблюдаться последовательная тенденция роста в строительной, туристической, сельскохозяйственной, транспортной, информационной сферах, а также в сфере коммуникационных технологий. В качестве показателя данной тенденции можно привести создание за последние 8 лет более 1 миллиона новых рабочих мест, большая часть которых приходится на долю ненефтяного сектора.

Основными приоритетными отраслями в развитии ненефтяного сектора в Азербайджане считаются сельское хозяйство, туризм, информационно-коммуникационные технологии, обрабатывающая промышленность. Международные финансовые институты особо отмечают важность сельскохозяйственной и туристической отраслей. Так, 44% занятого населения страны трудятся именно в данной сфере. По этой причине для достижения указанных целей будут эффективное государственное регулирование, обеспечивающее здоровую конкуренцию в условиях рыночной экономики, трансформация в рационально использующую энергию и создающую высокую добавочную стоимость экономику экспортной направленности и комплексный подход к развитию социально-экономических сфер. В рамках концепции ставится цель превращения экономики страны в результате повышения общей производительности производственных факторов в экономику, основанную на эффективности, и обеспечения перехода к этапу, характеризующемуся преобладанием инноваций.

Таблица 1

Ненефтяной сектор экономики Азербайджана

Год	Ненефтяной ВВП, темпы роста к прошлому году	Ненефтяной ВВП, рост к 2009 году (2009=100)	Ненефтяной ВВП, % от всей экономики
2010	107.9	107.9	43.4
2011	109.4	118.0	42.2
2012	109.6	129.4	47.8
2013	109.9	142.2	51.5
2014	106.9	152.0	56.0
2015	101.1	153.7	63.4
2016	95.6	146.9	59.5
2017	102.7	150.9	57.0
2018	100.9	152.2	56.5

Повышение конкурентоспособности экономики вбирает в себя такие направления, как защита макроэкономической стабильности, усиление координации монетарной и фискальной политики, улучшение бизнес-среды и поддержка частной инициативы, развитие рынка финансирования сельского хозяйства в стране осуществляются последовательные государственные программы, проводятся реформы, привлекаются новейшие технологии. Согласно приведенным в отчете Кабинета Министров цифрам по отношению к 2003-м году производство сельскохозяйственных продуктов в стране в 2011-м году выросло на 34%. А за последние три года темп роста общих сельскохозяйственных продуктов составил в среднем 2,5%.

Тесно сотрудничающий с Азербайджаном Азиатский банк развития также считает сельское хозяйство и туризм ведущими направлениями развития в стране ненефтяного сектора. Банк считает, что субсидирование производителей сельскохозяйственных продуктов и сохранение налоговых уступок для них помогают развитию сельскохозяйственной отрасли, обладающей в Азербайджане большим потенциалом. Так, богатый туристический потенциал Азербайджана и стремительное развитие в последние годы туристической инфраструктуры в стране обещают большие доходы для страны в данном направлении ненефтяного сектора. В таблице показаны темпы роста ВВП ненефтяного сектора Азербайджана, за последние годы.

Экономическая политика государства по развитию ненефтяного сектора. Главный стратегический взгляд концепции – с учетом существующих возможностей и ресурсов достичь этапа развития, характеризующегося полным обеспечением в Азербайджане устойчивого экономического роста и высокого социального благосостояния, эффективного государственного управления и верховенства закона, всех прав и свобод человека, активным статусом гражданского общества в общественной жизни страны. В 2020 году Азербайджан станет экономически и политически развитой, конкурентоспособной страной. Даже в самых отдаленных селах Азербайджана будут обеспечены все необходимые для комфортной повседневной жизни граждан коммуникации (связь, интернет, банковские услуги, коммунальные услуги, дороги и пр.), услуги здравоохранения и образования. Азербайджан станет страной с высокими доходами населения, минимальным уровнем безработицы, высокоразвитым человеческим капиталом, охраняемой и здоровой окружающей средой, широкими возможностями для каждого гражданина. В результате реализации, предусмотренных концепцией мер к концу периода в стране объем ВВП на душу населения увеличится более чем вдвое и достигнет 13000 долларов США. Поставлена цель: к 2020 году Азербайджан должен полноправно войти в число «стран с высоким средним доходом» по классификации Всемирного банка «Общий национальный доход на душу населения», устранить зависимость от экспорта углеводородов, являющегося в настоящее время основным источником вхождения в число стран данной группы, а также подняться на верхние ступени в группе «стран с высоким человеческим развитием» по классификации Программы развития ООН по человеческому развитию.

С точки зрения экономического развития будет достигнуто повышение статуса Азербайджанской Республики от государства-лидера региона до обладающего высокой конкурентоспособностью участника в системе международных экономических отношений. С этой целью, учитывая благоприятное географическое положение и широкий потенциал, планируется превратить страну в торговый центр региона, довести приходящийся на душу населения объем экспорта по ненефтяному сектору до 1000 долларов США. В этот период предусмотрено поддерживать инфляцию на приемлемом уровне, осуществить постепенный переход к более гибкому курсовому режиму. В то же время целенаправленно будут осуществляться меры по усовершенствованию структуры экономики. Приоритетными направлениями будут модернизация

нефтегазового сектора и нефтехимической промышленности, диверсификация и развитие ненефтяной промышленности, расширение возможностей использования альтернативных и возобновляемых источников энергии, развитие частного сектора и усиление продовольственной безопасности, расширение и развитие торгового и обсуживающегося видов деятельности, усовершенствование структуры внешней торговли и инвестиций. Ставится цель, что в охватываемый концепцией период среднегодовые реальные темпы роста ВВП по ненефтяному сектору превысят 7 процентов.

Основная задача, стоящая на нынешнем этапе, заключается в ускорении диверсификации экономики, сохранении и в будущие годы высоких темпов развития ненефтяного сектора вне зависимости от уровня нефтяных доходов, повышении конкурентоспособности и расширении экспортных возможностей. В Концепции развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее» за основу взята экономическая модель экспортной направленности и предусмотрено, что повышение конкурентоспособности и усовершенствование структуры экономики будут способствовать росту ненефтяного экспорта. Поощрение и расширение инновационной деятельности, наряду со стремительным развитием ненефтяной промышленности, создадут благоприятную почву для формирования в стране экономики, основанной на знаниях. Важными условиями для достижения поставленных целей являются полное и максимально эффективное использование всех возможностей страны, имеющихся экономических, социальных и политических ресурсов, создание условий для усиления потенциала республики.

С этой точки зрения предусмотрены развитие энергетической, транспортной, транзитной и логистической инфраструктуры, постоянное внимание к развитию регионов, формирование региональных центров развития с учетом конкурентных преимуществ каждого региона, развитие инфраструктуры и социальных услуг в городской и сельской местности. В качестве одного из основных приоритетов формирования Азербайджана как современного государства в центре внимания будут находиться создание надежной системы безопасности, направленной на расширение возможностей использования услуг ИКТ и связи и развитие информационно-коммуникационных технологий, формирование национальных стандартов, а также применение по стране цифрового вещания и прекращение аналогового вещания, 100-процентное применение услуг e- государства.

Целью любого экономического роста является повышение социального благосостояния. В этом отношении одним из основных приоритетов концепции является развитие социальных сфер и человеческого капитала. В этих приоритетных рамках основными направлениями являются повышение качества образования и здравоохранения, усиление социальной защиты населения, обеспечение гендерного равенства и развитие семьи, развитие потенциала молодежи и спорта.

В рамках концепции вопрос бедности в соответствии с современными подходами, связанными с концепцией человеческого развития, оценивается в плоскости понятия «многофакторная бедность». За последние 10 лет в Азербайджане были достигнуты неоспоримые успехи в области резкого

сокращения бедности. Решение в нашей стране проблемы «абсолютной бедности», то есть резкое сокращение числа людей и семей, попадающих в рамках принятых критериев в категорию бедности, является результатом успешной социально-экономической политики. В рамках настоящей концепции проблема «абсолютной бедности» в Азербайджане вновь будет находиться в центре постоянного внимания.

Наряду с этим, одной из главных целей являются расширение среднего слоя населения страны и усиление его роли. Мировой опыт показывает, что страны с сильным средним слоем бывают более устойчивыми в политическом, экономическом, социальном и прочих аспектах и обладают более высоким потенциалом развития. Количественные и качественные показатели населения и его структуры являются основными элементами национальной силы, и такие вопросы, как сохранение генофонда азербайджанского народа, миграция и демография, имеют важное значение с точки зрения национальной безопасности.

Ожидается, что за охватываемый концепцией период население страны будет ежегодно расти в среднем на 1,1 процента и в 2020 году составит примерно 10,2 миллиона человек. Для достижения намеченных концепцией целей будут продолжены меры, направленные на регулярное усовершенствование законодательной базы и усиление соответствующего институционального потенциала. Вопросы сохранения культурного наследия и эффективного управления им, защиты и обогащения новых творческих результатов, окружающей среды и экологии также приняты в рамках концепции в качестве основного приоритета, и в этих областях предусмотрено осуществить соответствующие политические меры.

Литература:

1. Aliyev, T.N., Alirzayev A.V. Organization and ways of development of business activity in the processing industry of Azerbaijan. Current problems of science, economics and education of the XXI century: materials of the II International Scientific and Practical Conference, 5 march – 26 september 2012: in 2 parts. P.1 / red. Sheremeteva E.N. – Samara: Samara University (phil.), 2012. – p. 384, p. 296-303.
2. Aliyev, Sh.T. The importance of using new economic instruments in the economy of Azerbaijan // National interests: priorities and security, 2009, №12.
3. Доля не нефтяного сектора в ВВП Азербайджана достигла 56,5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.contact.az/docs/2014/Economics&Finance/012300066473ru.htm#.U1imeIV_tnM.
4. ЦБ Азербайджана, Госкомстат Азербайджана
5. Концепция развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее». – С. 18 –19.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanal.ru/003-004/aktualnye-problemy-razvitiya-turizma-v-azerbaidzhane>.

Omelchuk Valeriy

Doctor of Economics Sciences, Professor

*National Academy for Public Administration under the President of Ukraine
(Ukraine, Kyiv)*

CHANGES IN THE LEVEL OF INCOME OF CITIZENS IN THE REGIONS OF UKRAINE IN 2018-2019 AND THE FORMATION OF THE MIDDLE CLASS

Омельчук В.О.

д.е.н., професор

Національна академія державного управління при Президентові України (Київ)

ЗМІНИ РІВНЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ У 2018-2019 РОКАХ ТА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Abstract. *The article investigates the regional differences in level of income of Ukrainian citizens.*

Key words: *level of income, monetary income, salary, income policy, middle class.*

Анотація. *У статті досліджено основні регіональні особливості в рівні доходів громадян України.*

Ключові слова: *рівень доходів, грошові доходи, заробітна плата, політика доходів, середній клас.*

Для України є характерними значні міжрегіональні диспропорції соціально-економічного розвитку, які в останні роки значно посилились внаслідок воєнних дій на сході країни.

Наслідком цього є значна регіональна нерівність у доходах громадян України.

Так у 2018 році при середньому по Україні наявному доході у розрахунку на одну особу за рік 57908,6 грн. лідерами серед регіонів були: м. Київ – 141173,8 грн., Дніпропетровська обл. – 72883,4 грн. і Запорізька обл. – 67982,5 грн. В той же час аутсайтери мали значно гірші результати: Луганська обл. – 20618,6 грн., Донецька обл. – 31888 грн., Закарпатська обл. – 40471,6 грн. Тобто, наявний дохід на одну особу, яка проживала у м. Київ, був вищим майже у 7 разів за наявний дохід на одну особу, яка проживала у Луганській обл., де відбуваються бойові дії. Але якщо ми порівнюємо м. Київ з Закарпатською обл., то відповідний дохід для киянина був у 3,5 вищий, ніж для закарпатця [1].

Частка заробітної плати в загальному обсязі доходів населення регіонів у 2018 році складала у середньому по Україні 45,6%, при цьому у м. Києві – 57,9%, у Донецькій обл. – 54,3%, а у Луганській обл. – 52,1%.

Значно нижчими були показники у Чернівецькій обл. – 33,6%, Івано-Франківській обл. – 34,3% та Тернопільській обл. – 36,1%.

Частка соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів у загальному обсязі доходів населення регіону при середньому по Україні у 2018 році показнику 33,4% була найвищою у Чернівецькій обл. – 40,1%, Тернопільській обл. – 40% і у Луганській обл. – 39,4%. Суттєво нижчим цей показник був у м. Києві – 28%, Дніпропетровській обл. – 28,9% і у Київській обл. – 31%.

Середня номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій у вересні 2019 р. становила 10687 грн., що у 2,6 раза вище рівня мінімальної заробітної плати (4173 грн.).

У вересні 2019 р. заробітна плата по відношенню до серпня збільшилася на 1,4%, а проти вересня 2018 р. – на 18,2% [2].

Індекс реальної заробітної плати (з урахуванням змін споживчих цін) у вересні 2019 р. порівняно із серпнем 2019 р. становив 100,7%, а відносно вересня 2018 р. – 109,8%.

Середня місячна зарплата по регіонах України у січні-вересні 2019 р. (грн.) складала (табл. 1).

Таблиця 1

Середня місячна зарплата по регіонах України у січні-вересні 2019 р. (грн.)

2019	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень
Україна	9223	9249	10237	10269	10239	10783	10971	10537	10687
Вінницька	8262	8333	8642	8811	9055	9640	10278	9243	9504
Волинська	7559	7711	8089	8189	8489	9206	9183	8747	8858
Дніпропетровська	9645	9407	10327	10590	10568	10882	11286	11002	11078
Донецька	10045	10512	11365	12134	11391	12483	12010	11937	11907
Житомирська	7485	7625	8080	8029	8400	9158	9055	8608	8743
Закарпатська	8109	8312	8898	8712	9071	9760	9577	9062	9441
Запорізька	9356	9273	10496	10216	10268	10694	10924	10462	10497
Івано-Франківська	7775	8037	8323	8562	8762	9519	9499	8890	9017
Київська	9722	9812	10386	10666	10776	11130	11567	10999	11166
Кіровоградська	7279	7415	7839	8014	8276	8574	8898	8415	8846
Луганська	7607	7797	7922	8297	8667	9013	9291	8938	9187
Львівська	8231	8368	8837	8906	9234	9693	9729	9380	9645
Миколаївська	8577	8702	10213	9159	9512	10354	10328	9908	10193
Одеська	8296	8350	8771	8884	8939	9678	9473	9319	9312
Полтавська	8815	8823	9480	9698	9671	10132	10163	9817	10501
Рівненська	7682	7822	9428	8297	8517	9196	9446	8848	9059
Сумська	7488	7819	7998	8176	8408	9134	9097	8749	8855
Тернопільська	7068	7347	7676	8090	8133	8686	8824	8133	8441
Харківська	8029	8229	8711	8891	8957	9336	9453	9066	9521
Херсонська	7139	7292	7742	7695	8047	8790	8547	8329	8352
Хмельницька	7439	7604	8609	8235	8358	8993	9069	8617	8646
Черкаська	7654	7800	8522	8653	8770	9089	9658	8868	8939
Чернівецька	6958	7186	7437	7698	7819	8690	8585	8017	8338
Чернігівська	7184	7288	7794	8217	8097	8578	8653	8448	8476
м. Київ	13721	14513	16207	15876	15157	15650	16249	15694	15626

* без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу).

Ця таблиця яскраво демонструє регіональну нерівність серед громадян України по величині заробітних плат. Так, у вересні 2019 р. киянин отримав 15626 грн., працівник з Донецької обл. – 11907 грн., а з Київської обл. – 11166 грн. Аутсайдерами стали Чернівецька обл. – 8338 грн., Херсонська обл. – 8352 грн. та Тернопільська обл. – 8441 грн. При цьому зарплата працівника у м. Києві була у 1,9 рази вище, ніж у Чернівецькій обл. [2].

Слід окремо відзначити, що для аналізу рівня соціогуманітарного розвитку регіонів України в сучасних умовах надзвичайно важливо дослідити регіональну структуру середнього класу. На жаль відповідних досліджень нам виявити не вдалось.

В той же час середній клас визнається своєрідним стрижнем соціуму в усіх розвинутих країнах [3], є невід’ємним атрибутом ринкової економіки [4],

забезпечує стабілізацію макроекономічних та політичних процесів [5], вносить значний внесок в економічний розвиток завдяки освітньому рівню, високому професіоналізму та мотивації до здійснення підприємництва та інновацій. Від того, чи буде і яким буде середній клас в Україні, суттєво залежатиме подальша траєкторія розвитку української економіки та суспільства в цілому.

Відносна величина доходу є найбільш поширеним критерієм ідентифікації середнього класу [6]. Населення з доходами менше 60% рівня медіанного доходу відноситься до групи населення з низькими доходами (lower income class). До середнього класу відносяться три верстви населення: середній клас з нижчими доходами (lower middle income class) – 60-80% медіанного доходу, базова верства середнього класу (core middle income class) – 80-120% медіанного доходу, середній клас з вищими доходами (upper income middle class) – 120-200% медіанного доходу. Виділяють також групу населення з високими доходами (upper income class) – більше 200% медіанного доходу. За такого підходу, середній клас має найбільшу питому вагу в Європейських країнах [7].

Таблиця 2

Розподіл населення¹ та домогосподарств за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів

(відсотків)

	2017			2018		
	усі домогосподарства	у т.ч. проживають		усі домогосподарства	у т.ч. проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
Усе населення	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, грн.						
до 1920,0	6,9	6,0	8,6	2,6	2,1	3,2
1920,1-2280,0	7,7	7,2	8,7	4,0	3,4	5,2
2280,1-2640,0	11,0	11,6	9,9	6,7	6,8	6,5
2640,1-3000,0	11,0	10,9	11,2	7,6	6,5	9,8
3000,1-3360,0	10,7	10,6	11,0	9,4	9,5	9,4
3360,1-3720,0	10,8	11,5	9,7	9,2	9,3	9,0
3720,1-4080,0	9,3	8,5	10,9	8,7	8,9	8,4
4080,1-4440,0	6,3	6,3	6,1	8,9	8,5	9,7
4440,1-4800,0	6,4	6,7	6,0	7,0	6,5	8,2
4800,1-5160,0	5,1	4,9	5,1	6,9	6,9	6,9
понад 5160,0	14,8	15,8	12,8	29,0	31,6	23,7
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими						
середнього рівня загальних доходів	60,6	62,0	56,9	59,9	60,8	56,7
законодавчо встановленого прожиткового мінімуму ²	2,4	1,9	3,3	1,3	1,0	1,8
фактичного прожиткового мінімуму ³	34,9	34,2	36,3	27,6	25,6	31,5

¹ Наведена інформація щодо населення, яке проживає в неінституційних (приватних) домогосподарствах (за виключенням тих, що проживають на тимчасово окупованій території АР Крим, м Севастополя та частині тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² Середньомісячний розмір законодавчо встановленого прожиткового мінімуму у 2017 р. – 1603,67 грн. у 2018 р. – 1744,83 грн. на одну особу на місяць.

³ Середньомісячний розмір фактичного прожиткового мінімуму, розрахованого Мінсоцполітики (без урахування суми податку на доходи фізичних осіб) у 2017 р. – 2941,46 грн., у 2018 р. – 3262,67 грн. на одну особу на місяць.

Так, у Словаччині, Чехії та Швеції частка середнього класу становить 81%, а найменшу величину даний показник має в Латвії та Литві – 62% та 63% відповідно. До базової верстви середнього класу відноситься від 23% (Латвія) до 40% (Данія) населення європейських країн. Питома вага середнього класу з нижчими доходами є найнижчою з усіх трьох верств населення, які відносяться до середнього класу в усіх країнах Європи. Основну частку середнього класу в європейських країнах формують базова верства середнього класу та прошарок середнього класу з вищими доходами.

Зважаючи на розподіл громадян України за рівнем середньодушових доходів (табл. 2) в 2018 році медіанний інтервал становив 3720-4080 грн. [1].

Однак 60% навіть від верхньої межі медіанного інтервалу становить 2448 грн. (приблизно 98 дол. США) на місяць, що ставить під сумнів використання даної цифри як нижньої межі доходів для ідентифікації середнього класу. Проблема полягає в тому, що традиційно до середнього класу відносяться громадяни, які отримують доходи не просто вищі, порівняно з малозабезпеченими верствами населення, а доходи, які достатні для доступу до певного кола благ: житло, автомобіль, лікування, навчання, відпочинок, можливість саморозвитку. Доступність такого кола благ є традиційною ознакою середнього класу, який і є основним споживачем таких благ у суспільстві [8]. Зрозуміло, що і верхня межа медіанного доходу 4080 грн. на місяць (близько 163 дол. США) ставить під сумнів можливість доступу його отримувача до таких благ. Тому медіанний дохід не може бути використаний для ідентифікації середнього класу в Україні за доходами.

Натомість можливий інший підхід: самооцінка громадянами доходу, який відповідає мінімальній межі майнового становища середнього класу. Згідно офіційної статистики 45,7% респондентів зазначили величину такого доходу у розмірі 20000 грн. на місяць, 20,0% респондентів вказали 16000-20000 грн., 15,7% – 12000-16000 грн., 13,6% – 8000-12000 грн., 5% – менше 8000 грн. [1]. Таким чином, українське суспільство визначає мінімальну межу середньодушових доходів, що відповідає середньому класу, у 15,5 тис. грн. на місяць (середньозважений показник). Порівнюючи отриману цифру з даними, наведеними на табл. 2, можна лише зазначити, що частка громадян, які отримують такі доходи (навіть якщо врахувати можливі тіньові доходи, не враховані офіційною статистикою), є дуже малою. Для прикладу, лише 0,5% опитаних громадян відносять себе до середнього класу. Така ситуація вказує на фактичну відсутність в Україні середнього класу за економічною ознакою – доходами.

Отже, не зважаючи на розшарування українського суспільства за доходами, середній клас продовжує перебувати в зародковому стані. Структура українського суспільства за доходами не відповідає структурі суспільства в європейських країнах. Якщо в останніх середній клас становить 60-80% населення, то в Україні до нього можна віднести близько 10-15% громадян [3]. Це становить загрозу макроекономічній і політичній стабільності країни, яку забезпечує саме середній клас. З іншого боку, така ситуація вказує на відсутність в державі реальної політики на підтримку формування середнього класу. Існуюча політика розподілу доходів та благ консервує розділення

суспільства на багатих та бідних і не сприяє реальному формуванню середнього класу в країні.

На нашу думку стратегічним інструментом подолання бідності, зростання чисельності середнього класу, а також подолання регіональних диспропорцій у соціогуманітарному розвитку і рівні доходів громадян України може стати земельна реформа.

Успішною вона може стати, коли будуть створені законодавчі і фінансово-кредитні механізми активізації громадян з метою масового придбання по 50-70 гектарів сільськогосподарських угідь для ведення фермерського господарства. Такі невеликі фермерські господарства зможуть об'єднуватися в галузеві і територіальні кластери з виробництва, глибокої переробки та реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. Наведений підхід також створить умови для повернення в Україну з метою заснування власного сільськогосподарського бізнесу для багатьох трудових мігрантів і для створення великої кількості нових робочих місць.

В той же час існує величезний ризик повторення ситуації з масовою приватизацією державного майна в Україні, яка призвела до утворення олігархічної системи, і до того, що народ України є найбіднішим у Європі.

Прийнятий у першому читанні у листопаді 2019 р. Верховною Радою України Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» передбачає можливість концентрації одним власником 0,5% площ земель сільськогосподарського призначення а це, на нашу думку, призведе до того, що на першому етапі основними власниками сільськогосподарських земель стануть кілька сотень осіб, а в середньостроковій перспективі – кілька десятків латифундистів.

Такий сценарій призведе до консервації існуючої в Україні бідності, відсутності сильного середнього класу і до зростання регіональних диспропорцій в доходах громадян.

Крім того земельна реформа має передбачати, що кошти, які будуть отримані від продажу державних і комунальних земель сільськогосподарського призначення, будуть спрямовані на соціогуманітарний розвиток регіонів України, на вирівнювання регіональних диспропорцій і забезпечення високої якості життя громадян України незалежно від місця їх проживання.

Таким чином, структура доходів населення України не відповідає декларованій орієнтації державної соціальної та макроекономічної політик на впровадження європейських стандартів [7]. Низька частка доходів від зайнятості свідчить про відсутність сприятливого середовища для розвитку в регіонах сучасного ринку праці, розвитку малого та середнього бізнесу і фермерства. Держава, замість сприяння трудовій діяльності громадян, продовжує штучно підтримувати високу залежність добробуту значної частки населення від державної допомоги, субсидій, пільг, особливо на сільських територіях. Така політика не сприяє підвищенню економічної активності та ініціативи населення, стимулює його економічну пасивність, створює передумови для формування в Україні цілого прошарку соціальних утриманців.

Серед найважливіших напрямків змін державної політики доходів, які

сприятимуть формуванню сильного середнього класу в Україні, можна виокремити такі:

- реальна демонополізація і деолігархізація економіки України, без яких неможливі суттєві позитивні зміни в державній політиці доходів;

- забезпечення в ході подальшої децентралізації реальної передачі владних та фіскально-фінансових повноважень об'єднаним територіальним громадам;

- забезпечення сприятливих умов для трудової діяльності, ведення бізнесу, розвитку підприємницької ініціативи, особливо фермерства на сільських територіях, з метою підвищення ролі зайнятості у формуванні доходів населення;

- перехід від підтримки неефективного дрібнотоварного виробництва підсобних господарств до стимулювання розвитку фермерства та крупно-товарного сільськогосподарського виробництва через об'єднання у кластери;

- забезпечення більш ефективного державного регулювання та впорядкування процесів міжнародної трудової міграції з метою виведення її з тіні та захисту прав трудових мігрантів;

- максимальне стимулювання зайнятості та активних доходів, зокрема завдяки вищим ставкам оподаткування пасивних доходів.

Література:

1. Структура сукупних ресурсів домогосподарств (1999-2018 рр.) // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/str_res2010_u.html.
2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2019 році // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.html.
3. Середній клас в Україні: критерії ідентифікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.old.razumkov.org.ua/upload/1416488104_file.pdf.
4. Титаренко Ольга. Доходи населення як інструмент добробуту України // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2013. – Вип. 8. – С. 96-101.
5. Про невідкладні заходи з подолання бідності; Указ Президента України від 26.02.2010 №274/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/274/2010>.
6. Лібанова Е., Цимбал О. Доцентровий зміст політики доходів / Е. Лібанова, О. Цимбал // Дзеркало тижня. – №30-31 (326-327). – 19 серпня 2017 р.
7. Income distribution: tables and figures // Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/e/e4/Income_components_2019_update.xlsx.
8. Сенів Лідія. Пріоритети державної політики регулювання доходів населення // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2015. – №835. – С. 305-310.

Yakovleva E.A.,

Doctor of Economics Sciences, Professor

Titova E.V.,

PhD in Economics

Subkhonberdiev A.Sh.

PhD in Economics

*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education
Voronezh State Forestry Engineering University named after G.F. Morozov*

CLOSED CYCLE ECONOMY IN FORESTRY

Яковлева Е.А.,

д.э.н., профессор

Титова Е.В.,

к.э.н.

Субхонбердиев А.Ш.

к.э.н.

*ФГБОУ ВПО Воронежский государственный лесотехнический университет
им. Г.Ф. Морозова*

ЭКОНОМИКА ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА В ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

The authors of the article examined the efficiency of using the resources of the forest industry from the point of view of the principles of a closed-type economy.

Keywords: *resources, forestry, non-waste production, closed economy.*

В статье рассмотрена эффективность использования ресурсов лесной промышленности с точки зрения принципов экономики замкнутого цикла.

Ключевые слова: *ресурсы, лесная промышленность, безотходное производство, экономика замкнутого типа.*

В современном мире, испытывающем дефицит ресурсов, переход от линейной системы, в которой сырье используется до полного истощения, к замкнутой системе, в которой они используются повторно, не терпит отлагательства. В индустриальной экономике под экономикой замкнутого цикла подразумевают модель, в которой израсходованные материалы отправляются на переработку или выделяются в биосферу без вредного эффекта. Стремление воспринимать отходы не как бесполезный мусор, а как полезные ресурсы – вот ключевая особенность «экономики замкнутого типа», приобретающая особое значение на пути к полностью безотходному производству.

Рассмотрим, насколько эффективно используются ресурсы мировой лесной промышленности и насколько экономика замкнутого цикла встроена в лесную промышленность. За последнее десятилетие, в лесной отрасли прослеживается устойчивая тенденция к эффективному и экономному использованию природных ресурсов, уменьшению экологической нагрузки своего производства и эффективной переработке сырья. Природные ресурсы, используемые лесной промышленностью, - это, в основном, местные

природные ресурсы, такие как древесина и вода. Все процессы экономики замкнутого типа разработаны таким образом, что для производства большего количества конечного продукта требуется меньшее количество сырья, а воздействие на окружающую среду уменьшается. В лесной промышленности, применяя принципы экономики замкнутого цикла, аккуратно используются все части дерева и превращаются в изделия высшего сорта. Продукты могут быть переработаны и, наконец, даже использованы для производства биоэнергии. В циклической экономике сырье и продукты используются повторно или перерабатываются, и их стоимость сохраняется как можно дольше. Это требует от компаний разработки новых цепочек создания стоимости, когда привычная цепочка «используй, выбрасывай и уничтожай» больше не работает. Производственный процесс должен управляться очень тщательно, чтобы сократить выбросы до абсолютного минимума. Целлюлозно-бумажная промышленность стремится максимально экономно использовать древесину, химикаты, пигменты, наполнители и воду. Например, в последние десятилетия значительно сократилось количество воды, расходуемой на одну тонну производимой бумаги.

В настоящее время, все продукты лесной промышленности не превращаются в отходы после их использования. Бумажные изделия перерабатываются или сжигаются. Восстановленная бумага является жизненно важным сырьем для промышленности и должна в первую очередь использоваться в производстве, а после того, как она больше не может быть переработана, ее следует использовать для производства энергии. Древесные строительные отходы могут также использоваться для производства энергии, если демонтированные конструкции не могут быть использованы повторно.

Например, в Финляндии, как и в ряде европейских стран, целлюлозно-бумажная промышленность с 1992 года сократила объем отходов, образующихся на свалках, более чем на 90 процентов. Для того чтобы еще больше сократить объем свалочных отходов, необходимы изменения в законодательстве, которые ограничивают утилизацию отходов. Сокращение количества отходов на свалках было достигнуто в основном до внедрения таких экономических инструментов, как налог на отходы. С начала 2011 года, когда налог на отходы был распространен на промышленные полигоны, стоимость как захоронения отходов на полигоне, так и их утилизации возросла.

Более эффективным способом сокращения отходов лесной промышленности на свалках, чем налог на отходы, было бы улучшение возможностей утилизации отходов. Законодательство, ограничивающее использование отходов, должно быть разработано таким образом, чтобы отходы, которые могут быть использованы, не подлежали захоронению. Утилизация отходов не только экономит природные ресурсы, но и сокращает количество сваленных отходов.

В 2011 году в национальное законодательство были внесены изменения, ограничивающие внесение золых удобрений, с тем чтобы питательные вещества, содержащиеся в золе, могли лучше перерабатываться обратно в леса в качестве удобрений. Разрабатываемый в настоящее время регламент ЕС по удобрениям создает новые проблемы. Побочные продукты лесной

промышленности, такие как зола, волокнистый осадок и известь, которые в течение многих лет успешно использовались в качестве ингредиентов в удобрениях и улучшителях почвы в Финляндии, также должны быть охвачены в регламенте ЕС по удобрениям.

Для сокращения масштабов захоронения отходов крайне важно, чтобы в мировом сообществе исследовали новые способы переработки промышленных побочных потоков вторичного сырья и обеспечили, чтобы законодательство допускало их использование. Переработка отходов помогает эффективно использовать природные ресурсы и способствует устойчивому развитию. В декабре 2015 года Европейская комиссия опубликовала свою стратегию циркулярной экономики, которая предусматривает внесение изменений в шесть директив сектора отходов. Из этих шести директив три директивы тесно связаны с лесной промышленностью: это Рамочная Директива по отходам, Директива по упаковке и упаковочным отходам и Директива по свалкам. Появление Директив в лесной промышленности является одним из важных элементов на пути эффективного сотрудничества между различными участниками цепочки утилизации отходов. Промышленные симбиозы могут так же способствовать дальнейшей переработке побочных продуктов лесной промышленности и созданию прибыльного бизнеса.

Такими образом, считаем, что в лесной промышленности политика ресурсоэффективности должна основываться на следующих принципах:

- экономическом росте, как предпосылке для био-ориентированных и устойчивых инвестиций;
- содействии к использованию возобновляемого биосодержащего, перерабатываемого и экологически чистого сырья в процессе потребления (например, упаковка, строительство);
- обеспечении конкурентоспособного уровня цен на сырье, что позволяет развивать эффективные материалоемкие отрасли;
- национальных целях, реализация и регулирование которых также осуществляются на национальном уровне.

Технологическое развитие, инновации, обучение и, прежде всего, усовершенствованное законодательство, смогут не только поддержать, но и обеспечить сотрудничество между секторами и различными субъектами с целью создания прибыльного бизнеса и рабочих мест на пути к полному переходу отрасли на экономику замкнутого типа.

Литература:

1. Strategy for the sustainable development of the timber industry as subsystems of the regional economy/ Titova E.V., Subkhonberdiev A.Sh., Malitskaya V.B., Safonova N.M. В сборнике: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020 Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA). 2019. С. 9119-9125.
2. Возможности и барьеры циклической экономики в государственном регулировании/ Яковлева Е.А. В сборнике: Механизмы развития социально-экономических систем региона Сборник статей 12 международной научно-практической конференции. 2019. С. 57-61.

Cherepanova N.A.,
Senior Lecturer
Odessa National Polytechnic University, Ukraine

PROSPECTS FOR INVOLVING FREELANCERS IN THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL PROJECTS

Черепанова Н.О.,
старший викладач
Одеській національний політехнічний університет, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАОХОЧЕННЯ ФРІЛАНСЕРІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ

Abstract. *The article deals with the objective necessity of developing freelancing in the modern world, the peculiarities of the spread of this type of employment of the population and its impact on the economic situation, opportunities and practical application in the implementation of social projects in Ukraine.*

Keywords: *freelancers, social management, social projects, social policy of the state, areas of work of freelancers in social projects*

Анотація. *У статті розглянуто об'єктивна необхідність розвитку фрілансу в сучасному світі, особливості поширення цього виду зайнятості населення та його вплив на економічну ситуацію, можливості та практичне застосування в реалізації соціальних проектів в Україні*

Ключевые слова: *фрілансери, соціальне управління, соціальні проекти, соціальна політика держави, напрями роботи фрілансерів у соціальних проектах*

Засобом втілення громадського устремління є соціальна політика, покликана забезпечити інтеграцію людини в швидко змінюється сучасне суспільство. А механізмом реалізації соціальної політики виступає соціальне управління (або соціальний менеджмент). Соціальне управління постає як соціальний інститут, що складається з раціонально побудованої системи установ і природно створених відносин учасників соціальних взаємодій.

Соціальне управління орієнтовано на зміну соціальних процесів, які негативно впливають на життя соціуму. У цьому зв'язку великого значення набуває таке поняття, як керованість процесів. Під керованістю процесу розуміється реальна можливість раціонального втручання у його протікання, можливість впливу на його рух у бажаному для суспільства напрямку. Ця мета може бути досягнута через конструювання і проектування нової соціальної реальності процесів суспільного розвитку, сприятливого для людини соціального середовища, створення адекватних новим умовам соціальних організацій, формування громадянського суспільства, підвищення рівня соціальної справедливості і солідарності у соціумі.[1]

Розглянемо основні етапи розвитку управлінської науки в Україні. В нашій країні управлінська наука розвивалась в рамках підходів, які панували в СРСР. Хоча науково-пошукові дослідження спрямовувались врешті-решт на вдосконалення адміністративно-командної системи, певний досвід в галузі управління все ж таки був накопичений.

Можна виділити 7 періодів розвитку управлінської науки в радянський і пострадянський періоди, починаючи з жовтня 1917 року, які відображують якісні зміни у житті суспільства.

Останній сьомий період (1985 р. і донині). Проведення економічних реформ. Цей період можна поділити на 5 підетапів:

а) робота підприємств за першою моделлю господарського розрахунку, побудованою на нормативному розподілі прибутку;

б) застосування другої моделі господарського розрахунку, побудованої на нормативному розподілі доходу, розвиток орендних відносин;

в) впровадження прогресивних форм організації праці, посилення кооперативного руху, збільшення економічної свободи;

г) впровадження територіального госпрозрахунку на всіх рівнях управління;

д) початок та розвиток ринкових реформ (реалізація цього підетапу здійснюється вже в умовах розвитку незалежної національної економіки України).[2]

Сучасне громадське управління має з'єднати в собі ефективне сприйняття громадських завдань, вимога особистої відповідальності, ринкове регулювання і впровадження конкурентних структур управління. Для цього слід залучати нові можливості, які вже існують у суспільстві, в тому числі і фрілансерство.

З кожним роком чисельність фрілансерів у всьому світі продовжує збільшуватися, але рекордні цифри зростання показує Україна. Сфера інформаційних технологій (ІТ) в наш час важлива для будь-якої країни, проте для України вона має особливе значення. По-перше, ця сфера є яскравим представником інноваційної економіки, базується на знаннях і компетенції людини, це чи не єдина сфера не індустріальної, а постіндустріальної економіки, в нашій країні динамічно розвивається. По-друге, навіть в умовах небаченого по глибині системної кризи, що охопила Україну з 2014 року, ця сфера продовжує рости і розвиватися. По-третє, в Україні постійно збільшується кількість підприємств, які здійснюють діяльність в сфері ІТ, а також чисельність і частка людей, які в ній зайняті (і, що особливо важливо, зайняті інтелектуальною працею). Україна займає четверте місце в світі за їх кількістю після США, Росії та Індії. По-четверте, ця сфера найменш вражена корупцією, в ній діє хоча і жорстка, але майже "чиста" (вільна) конкуренція (і це може бути основним фактором динамічного розвитку цієї сфери). По-п'яте, після стрімкого падіння курсу гривні щодо іноземних валют в 2014 в цій сфері (яка в результаті глобалізації та інформатизації працює практично без кордонів) оплата праці стала найбільш конкурентоспроможною, що дає можливість залучати найбільш здібних і мотивованих працівників. Важливим є і той факт, що частина таких працівників може поєднувати кілька видів віддаленої роботи.

На сьогодні в Україні поширені всі напрямки дистанційної роботи, що створює сприятливі умови для українських роботодавців залучати фрілансерів до участі в забезпеченні діяльності вітчизняних і зарубіжних організацій. Згідно зі статистикою станом на 2014 більше фрілансерів з України задіяно в ІТ-сфері (36%), менша частина займається дизайном (20%), роботами з текстом (20%), маркетингом (9%) і ін. [3]

В Україні сьогодні відбувається формування законодавчої бази для легалізації так званої віддаленої трудової діяльності. В першу чергу це дасть можливість державі отримувати податки від цього виду трудової діяльності, а для зайнятих в цій сфері людей, з'явиться можливість узаконити свій трудовий стаж.

У процес залучені, перш за все, молоді люди, які швидко засвоюють нові знання і пристосовуються до змін на ринку праці. Велику роль відіграють особливості менталітету, етнічні та релігійні традиції, які, як правило, утримують частину населення від заняття цим незрозумілим багатьом видом трудової законної зайнятості. Також широкого впровадження фрілансерства перешкоджають застарілі стереотипи, що панують в громадській думці.

Проте застосування фрілансерів у суспільному житті може бути дуже різноманітним і заохочувати багато різних груп населення, а саме:

- студентська молодь;
- молоді спеціалісти на початку своєї професійної кар'єри ;
- жінки у декретній відпустці по догляду за дітьми;
- інваліди, які мають обмеження у самостійному пересуванні;
- тимчасово непрацездатні за різних причин;
- учні старших класів шкіл, ліцеїв, гімназій;
- активна частина людей літнього віку.

Можливості фрілансерів можуть бути використані як на місцевому так і на загальнодержавному рівнях по багатьох напрямках. Фрілансери, крім все традиційних для себе видів робіт, ще можуть бути корисними у безпосередньому контакті з певними людьми, або малокомплектними групами. Наприклад: дистанційна допомога школярам у підготовці домашніх завдань, консультації з юридичних питань, ознайомлення з новинами в країні і світі, огляд спортивних змагань, читання віршів, художньої та пізнавальної літератури, у оволодінні навичками плетіння, організації житлового простору, гардеробу, догляду за дітьми, за хворими з різноманітними діагнозами, особливо лежачими. Багато людей краще сприймають всю означену інформацію не з газет, книжок, або екранів телебачення, а безпосередньо спілкуючись з приємною людиною, якій довіряють і бачать на екрані монітора не виходячі зі свого помешкання у звичайній обстановці. Фрілансери можуть створювати малокомплектні групи людей з певними інтересами або проблемами і сприяти їх спілкуванню, обміну інформацією, розширювати можливості отримання новин з питань, які є спільними у групі. Природньо, що фрілансери, які будуть задіяні у таких програмах повинні мати відповідну освіту і здатність спілкуватись з новими співрозмовниками і контактними аудиторіями.

Необхідним є і співпраця фрілансерів з опікунськими радами, відділами освіти, управліннями соціального захисту населення місцевих органів самоврядування, тощо, щоб допомога була дійсно корисною, професійною, адресною і цілеспрямованою. Це необхідно, перш за все тому, що здійснюється безпосередній вплив на людей різного віку, підготовки, рівня освіти, фізичного і психологічного стану. Необхідно також, щоб фрілансери, які будуть задіяні у програмах для дітей і підлітків підтримували з'язок з батьками своїх

підопічних, а задіяні в програмах для людей літнього віку, інвалідами, повинні бути у контакті з лікарями, психологами, опікунами які здійснюють нагляд за відповідними особами і можуть підказати, порадити, коректувати спілкування.

Всі ці напрями роботи фрілансерів у соціальних проєктів мають бути спрямовані на гармонізацію життя конкретних осіб з метою знизити песимістичні настрої у родинах, колективах, суспільстві в цілому.

Литература:

1. Афонин Ю. А. Социальный менеджмент : учебник / Ю. А. Афонин, А. П. Жабин, А. С. Панкратов. – М. : Изд-во МГУ, 2004. – 320 с.
2. Надвинична Т. Соціальний менеджмент: перспектива технологізації / Т. Надвинична // Психологія і суспільства. – 2011. – №1. – С. 114–121.
3. О.А. Грішнова, О.О. Савченко Grishnova, O.A., Savchenko, O.O. Фріланс: нові можливості і проблеми реалізації трудового потенціалу <http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi>
4. Фріланс як сучасний вид трудових відносин. Тертичний О. О., к.т.н., доцент (ХІФ КНТЕУ) - <file:///C:/Users/user/Downloads/83487-175680-1-PB.pdf>
5. Чечулина М.Ю. Фриланс как развивающаяся форма модернизации экономической активности // Экономика труда. — 2016. — Т. 3. — № 3. — С. 291-306. — Сок 10.18334/e1.3.3.36892
6. Кузнецова И.А. Исторический аспект развития организации труда / Кузнецова И.А., Балабанова М.А. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г Шухова, 2013.—Ч.1. – С.304-308.

Shevchenko Inna,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Bardakov Alexander,
student
Sopelnyk Victoria,
student
Kharkiv National Automobile and Highway University (Ukraine)

TRENDS AND PATTERNS OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Шевченко І.Ю.
доктор економічних наук, доцент
Бардаков О.А.,
студент
Сопельник В.О.,
студент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Abstract. *The article provides a retrospective analysis of development of entrepreneurship in Ukraine in the period 2014-2018 by the criteria «quantitative characteristics of business entities», «assets and liabilities of business entities», «labor resources of business entities», «production and sales activity of business entities», «financial result of activity of business entities».*

Key words: *entrepreneurship, entrepreneurial activity, entrepreneur, enterprise.*

Анотація. *У статті здійснено ретроспективний аналіз розвитку підприємництва в Україні в період 2014-2018 рр. за критеріями «кількісна характеристика суб'єктів підприємництва», «активи та пасиви суб'єктів підприємництва», «трудові ресурси суб'єктів підприємництва», «виробнича та реалізаційна діяльність суб'єктів підприємництва», «фінансовий результат діяльності суб'єктів підприємництва».*

Ключові слова: *підприємництво, підприємницька діяльність, підприємець, підприємство.*

Основою розвитку національної економіки традиційно виступає підприємництво як самостійна систематична діяльність, здійснювана на власний ризик фізичними та юридичними особами, з виробництва та реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт з метою отримання прибутку.

Саме підприємництво є рушійною силою інновативного розвитку економічних відносин, адже підприємці є свого роду новаторами, що постійно знаходяться в пошуку нових способів виробництва та реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт.

Сьогодні розвиток підприємництва в країні певною мірою визначається глобальними тенденціями активізації підприємницької діяльності, в тому числі: посиленням тенденцій конс'юмеризації та соціальної спрямованості управління на споживача, персонал, власників; поступовою відмовою від впливу на споживачів і партнерів, прийняття й впровадження врівноваженої

двосторонньої моделі комунікацій при побудові взаємин між суб'єктом і об'єктом управління підприємницькою діяльністю, зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства; посиленням значущості інтелектуально-інноваційного потенціалу та людського капіталу; формуванням підприємницької культури; інтернаціоналізацією теоретичного, методологічного, методичного та науково-практичного забезпечення підприємницької діяльності та процесу управління нею [1].

Разом з тим, у кожній країні світу унікальні особливості розвитку підприємництва формуються в результаті взаємодії численних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Метою дослідження є виявлення тенденцій і закономірностей розвитку підприємництва в Україні.

Інформаційною базою дослідження є розміщені у відкритому доступі бази даних Державної служби статистики України.

У якості ретроспективного періоду дослідження оберемо 2014-2018 рр., у вигляді оцінюваних індикаторів – такі критерії: «кількісна характеристика суб'єктів підприємництва», «активи та пасиви суб'єктів підприємництва», «трудові ресурси суб'єктів підприємництва», «виробнича та реалізаційна діяльність суб'єктів підприємництва», «фінансовий результат діяльності суб'єктів підприємництва».

Кількісна характеристика суб'єктів підприємництва в Україні. Станом на 01.01.2019 р. в Україні налічувалося 446 суб'єктів великого підприємництва, 16476 суб'єктів середнього підприємництва, 1822671 суб'єктів малого підприємництва та 1764737 суб'єктів мікропідприємництва.

Суб'єктами великого підприємництва в Україні є лише великі підприємства. Така ситуація спричинена тим, що відповідно до Господарського кодексу України фізичні особи-підприємці не можуть бути суб'єктами великого підприємництва. В основному суб'єкти великого підприємництва в Україні наразі зосереджені у ВЕД «Промисловість».

Серед суб'єктів середнього підприємництва чільне місце (95,7-98,1%) належить середнім підприємствам. Переважна кількість суб'єктів середнього підприємництва має місце у таких видах економічної діяльності як «Промисловість», «Сільське, лісове та рибне господарство», «Фінансова та страхова діяльність».

Натомість серед суб'єктів малого підприємництва чільне місце займають саме фізичні особи-підприємці (81,4-84,3%). Лише 15,7-18,6% від загальної кількості суб'єктів малого підприємництва становлять малі підприємства – юридичні особи.

Аналогічна ситуація має місце і серед суб'єктів мікропідприємництва, в структурі яких частка фізичних осіб-підприємців сягає 83,4-86,2%. Відповідно, мікропідприємства становлять лише 13,8-16,6%.

Частка суб'єктів малого підприємництва та мікропідприємництва є достатньо великою у всіх видах економічної діяльності [2].

Аналізуючи зміну кількості суб'єктів підприємництва за розмірами та видами економічної діяльності, можемо констатувати переважання в Україні торговельного та посередницького підприємництва, а не виробничого

підприємництва. Підприємці в Україні бояться ризикувати, вкладаючи кошти в організацію виробничого процесу з подальшим завоюванням ринку та конкуруванням з іншими вітчизняними та, навіть, зарубіжними виробничими підприємствами.

Активи та пасиви суб'єктів підприємництва в Україні. Переважання необоротних активів над оборотними активами характерне для таких видів економічної діяльності як «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», «Тимчасове розміщування й організація харчування», «Інформація та телекомунікації», «Операції з нерухомим майном», «Професійна, наукова та технічна діяльність», «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування», «Освіта», «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги», «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок», «Надання інших видів послуг». Переважання частки оборотних активів над часткою необоротних активів найчастіше спостерігається в структурі активу балансу суб'єктів підприємництва в таких видах економічної діяльності як «Сільське, лісове та рибне господарство», «Промисловість», «Будівництво», «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», «Фінансова та страхова діяльність». Можна виявити деяку закономірність: чим більшим за розміром є суб'єкт підприємництва, тим більшою в структурі активу балансу є частка необоротних активів. Але в таких умовах вкрай тривожною виглядає тенденція переважання частки оборотних активів над часткою необоротних активів для ВЕД «Промисловість».

Для того, щоб говорити про фінансову незалежність суб'єкта підприємництва, частка власного капіталу в структурі пасиву балансу має складати не менше 50%. У досліджуваній період дана умова виконувалася лише в таких видах економічної діяльності: «Сільське, лісове та рибне господарство» – для суб'єктів великого підприємництва у 2018 році та суб'єктів середнього підприємництва у 2017-2018 рр.; «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» – для суб'єктів великого підприємництва у всі з досліджуваних років; «Інформація та телекомунікації» – для суб'єктів великого підприємництва у 2017 році, суб'єктів малого підприємництва та мікропідприємництва у 2015 році; «Фінансова та страхова діяльність» – для суб'єктів мікропідприємництва у 2014 році; «Професійна, наукова та технічна діяльність» – для суб'єктів великого підприємництва у 2015 році, суб'єктів малого підприємництва у 2014 році, суб'єктів мікропідприємництва у 2014-2015 рр.; «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування» – для суб'єктів великого та середнього підприємництва у 2014 році; «Освіта» – для суб'єктів середнього підприємництва у всі з досліджуваних років, для суб'єктів мікропідприємництва у 2014 році; «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» – для суб'єктів великого підприємництва у всі з досліджуваних років; «Надання інших видів послуг» – для суб'єктів середнього підприємництва у 2014 році, 2016-2018 рр. Загалом слід констатувати значну фінансову залежність суб'єктів підприємництва в Україні від позикового капіталу [3].

Трудові ресурси суб'єктів підприємництва в Україні. У досліджуваній період середня кількість найманих працівників на великих підприємствах в

Україні складала 3530-4143 особи, на середніх підприємствах – 160-177 осіб, на малих підприємствах – 4-6 осіб, на мікропідприємствах – 2-3 особи. Лідером за кількістю працівників великих підприємств є вид економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність». Найбільша кількість найманих працівників середніх підприємств спостерігається у ВЕД «Промисловість» і «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність». Серед малих підприємств найбільшу середню чисельність найманих працівників мають суб'єкти підприємництва у ВЕД «Промисловість» і «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги». Серед мікропідприємств найбільше працівників зосереджувалося на підприємствах у ВЕД «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» [4].

Виробнича та реалізаційна діяльність суб'єктів підприємництва в Україні. Аналіз виробничої та реалізаційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні здійснимо за динамікою показників «Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг)» та «Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)». Виробництво продукції (товарів, послуг) в Україні головним чином забезпечується: у ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство» – суб'єктами середнього підприємництва; у ВЕД «Промисловість» – суб'єктами великого підприємництва; у ВЕД «Будівництво» – суб'єктами середнього та малого підприємництва; у ВЕД «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» – суб'єктами середнього підприємництва; у ВЕД «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» – суб'єктами великого підприємництва; у ВЕД «Тимчасове розміщення й організація харчування» – суб'єктами середнього підприємництва; у ВЕД «Інформація та телекомунікації» – суб'єктами малого підприємництва; у ВЕД «Фінансова та страхова діяльність» – суб'єктами середнього підприємництва; у ВЕД «Операції з нерухомим майном» – суб'єктами малого підприємництва; у ВЕД «Професійна, наукова та технічна діяльність» – суб'єктами середнього підприємництва; у ВЕД «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування» – суб'єктами середнього та малого підприємництва; у ВЕД «Освіта» – суб'єктами малого підприємництва; у ВЕД «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» – суб'єктами середнього підприємництва; у ВЕД «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» – суб'єктами середнього підприємництва; у ВЕД «Надання інших видів послуг» – суб'єктами малого підприємництва та суб'єктами мікропідприємництва. Аналогічне розподілення логічно можемо спостерігати й за показником «Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)» [5-6].

Фінансовий результат діяльності суб'єктів підприємництва в Україні. Суб'єкти підприємницької діяльності в Україні в досліджуваній період переважно потерпали від збитків. Наразі єдиним видом економічної діяльності, де всі суб'єкти підприємництва отримують стабільний прибуток є «Сільське, лісове та рибне господарство». В останні роки до переважно прибуткових видів економічної діяльності в Україні можна також віднести такі як «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», «Інформація та телекомунікації», «Професійна, наукова та технічна діяльність», «Освіта» та «Надання інших видів послуг» [7]. Загалом

ситуація, що склалася з економічною ефективністю провадження підприємництва в Україні, є вкрай тривожною.

Нестабільність фінансового результату обмежує можливості суб'єктів підприємництва для інтенсифікації розвитку. Але це не єдина перепона розвитку підприємництва в Україні. Результати дослідження вказали на наявність комплексу тривожних тенденцій розвитку підприємництва в Україні, нівелювання яких потребує реалізації комплексного підходу та повсякчасної державної підтримки.

Література:

1. Дмитрієв І.А. Соціально-економічні аспекти підприємницької діяльності: монографія / І.А. Дмитрієв. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 200 с.
2. Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg_u/ksg_vsmm_ek_2010_2018_u.xlsx. – Заголовок з екрану.
3. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin_new/fin_new_u/pbp_ek_vsmm_2013_2018_u.xlsx. – Заголовок з екрану.
4. Кількість найманих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pdp/pdp_u/knp_ek_vsmm_2010_2018_u.xlsx. – Заголовок з екрану.
5. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/ovpp/ovpp_2015_u.htm. – Заголовок з екрану.
6. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pdp/pdp_u/orp_ek_vsmm_2010_2018_u.xlsx. – Заголовок з екрану.
7. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin_new/fin_new_u/chpr_ek_vsmm_2010_2018_u.xlsx. – Заголовок з екрану.

WORLD ECONOMY

Daia Alexandru,

Ph.D. candidate,

The Bucharest University of Economic Studies, Romania

Stelian Stancu,

Professor Doctor,

The Bucharest University of Economic Studies, Romania

Radinoiu Damian,

Military Researcher,

Military Technical Academy “Ferdinand I”, Romania

Niels Groeneveld,

Research Analyst,

Threat Analyst Brica.de, Netherland

Arjen De Landgraaf,

Owner and Founder, Netherland

DETECTING PREVENTION PATTERNS IN OPEN SOURCE DATA USING SENTIMENT ANALYSIS REGARDING FINANCIAL CRISIS FROM 2007 -2008

Abstract. *We conducted experiments using natural language on open source intelligence data offered by generous brica.de a provider specialized in Business Risk Intelligence & Cyber threat Awareness. Our goal was to see if there are patterns on financial news from dedicated sources regarding behavior of negative, positive and compound sentiments. We have used for our analysis VADER (Valence Aware Dictionary and sentiment Reasoned) which represents an open source Python library available for detecting sentiments usually on social media. We have concluded that we have concluded that with sentiment analysis we could detect patterns prior occurrence of economic depression.*

Key words: *Natural Language Processing, Financial crisis, Sentiments, News, OSINT, Economic depression, positive sentiment, negative sentiment, neutral sentiment, data analysis, machine learning.*

INTRODUCTION

The financial depression affects the economic and social policy equally, with an impact on it being indistinguishable. By the beginning of world wide web (www) there are conflicts and crisis over security indicators and indices because of readily accessible open source. Pavlovich, N. J., Hoshino, L. C., Mandel, D. R., & Dorn, A. W. (2008) indicated categories in their study (Indicators and Indices of Conflict and Security: A Review and Classification of Open-Source Data) for which they investigated with a systematic way in 2007 over four-months period between April and July. In this study pre-specified data satisfy databases. The report includes list of 62 databases on conflict and security, 64 secondary data bases addresses peripheral and macroscopic issues in 10 groups which includes the name of institute, database, institute type, number of cases, website link, supporting institute, brief description, time span, methods and data format.

The economy is important in the first place after it becomes the care that it can determine in the social sphere. In fact, some of the most worrying consequences of a financial crisis are manifested in the social field.

Let's take the example of the Great Crisis of the 1930s, which is often similar to the economic depression that started in 2007. The central points of the events were in private force that can control the American Federal Bank (EDF). At that time the crisis was financing inter-war and favors the initiation of an excessive investigation in terms of stock exchanges and real estate, taking very high risks, in terms of the profit they can use. The abuse of consumer loans, stock market and real estate speculation creates imbalance, care in the end, and causes the introduction into the major economic crisis. A crisis model from the 1930s, a simple solution to overcome a difficult problem and an intervention rule, through the massive pressure of capital, gives a certain activity to the activity and the national clarity of some major players and the capital market (Northern Rock Bank and Bradford & Bingley - United Kingdom, AIG USA, Fortis - Benelux).

At the point when the worldwide budgetary disaster broke out vigorously in September 2008, it rapidly became evident that developing countries may likewise have influenced, anyway that the impacts extended uniquely. The Overseas Advancement Institute (ODI) facilitated. Investigation between January-March 2009 concerning creating nation groups in 10 countries. This demonstrated, simultaneously as the transmission instruments had been tantamount in each (other, private capital streams, payments, valuable asset), the impacts shifted through use, and parts changed into now not yet observed. Most researches proved that was due to time lags, the most exceedingly awful results had been at this point to return. This paper gives a report on the impacts of the overall monetary debacle on developing countries with the guide of refreshing the representation financial and social related circumstance earlier or later in a period of crisis 11 worldwide areas.

These days having access to machine learning, natural language processing libraries some could prove to be a good starting point for having something scientific to prevent this financial depression or at least a proof of concept.

Subjects and Methods:

Our subject data was open source data offered by brica.de. Brica.de is a company specialized in threats analysis in special cyber-threats regarding various subjects which we call them objects such as military threats, global threats, energy threats, economic / banking threats, health threats critical infrastructure threats, geopolitical and geostrategic threats and much more. The threats are labeled in terms of severity, low, medium and high by human threats specialist and gathered from dedicated news and threat web sites back until around 2005-2006.

The historical database is enormous and contains even all important banks in the world. From the giant subject tree of objects, we have selected for our analysis the following objects:

- Banking News / Finance News this object contains around 84000 rows each row reprinting text of the article the date and the severity of threat , general and large corpus of new from banking and finance domain.
- Banking /Finance Alerts this object contains around 7100 rows with information organized as previous one but containing threat news.

- Credit Card, Chip & Pin Threats, Fraud this object contains around 4500 threats regarding frauds, credit cards and chips.

Results

We have selected first data before financial depression one year before meaning 2006 data. IN Figure 1 we have plotted the negative sentiment which can be seen with very much and large spikes and noise and registering extreme values very often.

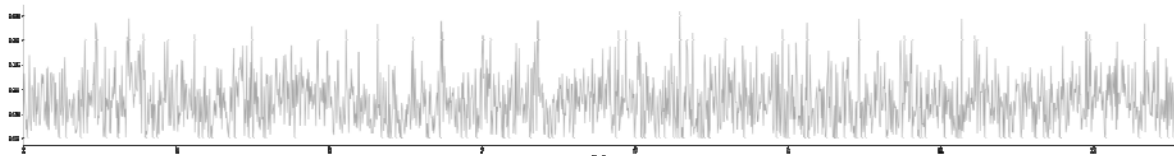


Figure 1

Figure 1 shows negative results. In contrast for positive sentiment as shown in Figure 2 the spikes are not reaching high values and the overall values of the positive sentiments are tremendous smaller compared with the negatives ones.

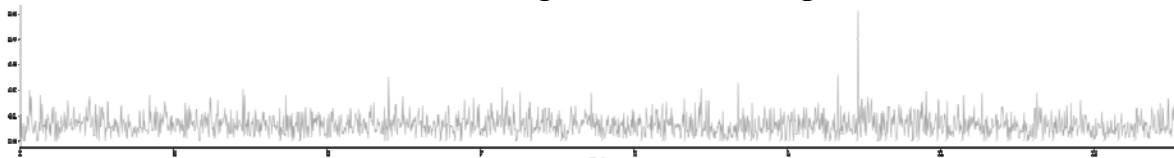


Figure 2

Figure 2 shows positive results.

Below figures show different inner crisis behavior.

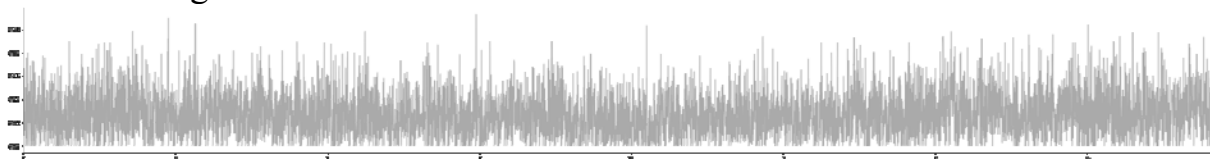


Figure 3

Figure 3 shows inner negative crisis.

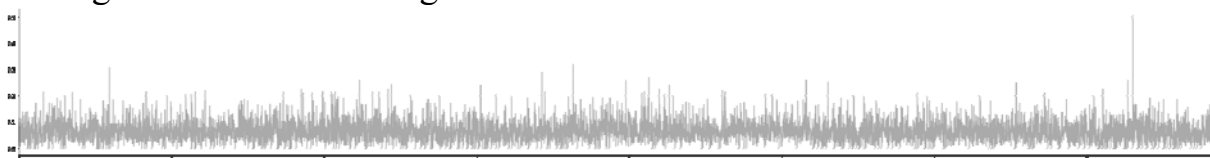


Figure 4

Figure 4 shows inner positive crisis.

Conclusion

As can be seen from the experiments sentiment analysis on threats regarding banking/ finance can detect strong high patterns of negative sentiments and low values of positive sentiments prior the official occurrence of financial depression. On the other hand, in the inner period of the financial crisis the negative sentiments tend to have even larger values while the positive ones contrary of expectations have higher picks and a visible larger values registered.

We can conclude that there is a proof of concept that demonstrates capabilities of natural language processing and sentiment analysis and we plan to make more experiments using more data both banking / financial and global data in the near future.

References:

1. Alexandru, D. (2019). EXPERIMENTED KINETIC ENERGY AS FEATURES FOR NATURAL LANGUAGE CLASSIFICATION
2. https://intelligence.sri.ro/implicatii-ale-actualei-crize-economice-asupra-fenomenului-extremist/?fbclid=IwAR0Qs2BhO1ckYoGya2qL5iF8HFUK9h_TruoWt1lQDTFGHOmk3I9siSy-6d4
3. https://en.wikipedia.org/wiki/Sentiment_analysis?fbclid=IwAR1Y-D3Z7dgmMCgeVdTzJg-xsWZ0r-LfAeGe9k_c4qNtixI_xEBYKq6DUXM
4. https://github.com/cjhutto/vaderSentiment?fbclid=IwAR0Qs2BhO1ckYoGya2qL5iF8HFUK9h_TruoWt1lQDTFGHOmk3I9siSy-6d4
5. https://www.datacamp.com/community/tutorials/simplifying-sentiment-analysis-python?fbclid=IwAR01rb7ZW0NnHLiIM0paDagQgOupZQGdd-qtvf9Bd1D41E_z93LapEFuXqY
6. <https://brica.de/alerts/alert/1276368/>
7. <https://worldview.stratfor.com/article/financial-crisis-germany?fbclid=IwAR1OsodRcT4ERiJ72Rt-BDFN6l2X6E0DAZXJvpI6MIUcVgLSATTZB14-fzc>
8. Pavlovic, N. J., Hoshino, L. C., Mandel, D. R., & Dorn, A. W. (2008). Indicators and Indices of Conflict and Security: A Review and Classification of Open-Source Data (No. DRDC-ORONTO-TR-2008-167). DEFENCE RESEARCH AND DEVELOPMENT TORONTO (CANADA).
9. Te Velde, D. W., Ahmed, M. M., Alemu, G., Bategeka, L., Calí, M., Castel-Branco, C., ... & Ingombe, L. (2008). The global financial crisis and developing countries. ODI Background Note. London: Overseas Development Institute

ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Cherevko Denys,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Lviv National Agrarian University

Kuchina Irina

student

Lviv National Agrarian University

ENTERPRISE INNOVATIVENESS AS A FACTOR OF ITS COMPETITIVENESS IMPROVING - THE EXPERIENCE OF POLAND

Черевко Д.Г.,

кандидат економічних наук, доцент

Львівський національний аграрний університет

Кучіна І.М.

студентка

Львівський національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ – ДОСВІД ПОЛЬЩІ

Abstract. *The results of the research of approaches to solving the problem of understanding the essence of innovation and innovativeness of the enterprise and studying the experience of innovations implementation by Polish farmers as well as its implementation possibilities in Ukraine are presented.*

Keywords: *innovation, innovativeness, competitiveness of the enterprise*

Анотація. *Викладено результати досліджень підходів до вирішення проблеми розуміння сутності інновацій та інноваційності підприємства і вивчення досвіду впровадження інновацій фермерами Польщі та можливості його використання в Україні*

Ключові слова: *інновації, інноваційність, конкурентоспроможність підприємства*

Інноваційний шлях розвитку, як свідчить міжнародний досвід, нині слугує маркером привабливості галузі для потенційних інвесторів, дозволяє знизити в країні масштаби міграційної кризи завдяки зниження відтоку якісних трудових ресурсів, тому не дивно, що уряди країн, які посідають топові позиції у сфері технологій, всіляко сприяють підприємництву через державні програми (5.0 в Японії, 4.0 в Німеччині, у Китаї, Індустріальний інтернет-консорціум у США) [3, с.12]. Зрозуміло, що підприємства, які застосовують новітні технології та мають висококваліфікований персонал і сучасну систему менеджменту, займають набагато вищі конкурентні позиції на ринку відповідних видів продукції та видів діяльності, що обумовлює високу актуальність дослідження можливостей інтенсифікації процесу інноватизації підприємств, і особливо – у секторі сільського господарства, хоча б тому, що на сьогодні продукція підприємств цього сектору відіграє вирішальну роль у наповненні державного бюджету валютними надходженнями від її експорту.

Дослідженню проблем підвищення рівня інноваційності, а тим самим – і конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств значну увагу

приділяють і українські, і зарубіжні вчені. На справедливу думку С.В. Позняк, ставка на інновації в сучасних економічних умовах є найбільш перспективним підходом, адже, перемогу в конкурентній боротьбі отримують саме ті учасники ринку, які займають активну позицію у використанні інновацій [4].

З огляду на низький рівень інноваційності вітчизняного сільського господарства безперечно корисними будуть результати досліджень зарубіжних вчених, і особливо - польських вчених-економістів, таких як - I.Bielski [5], M.Oszmiańska [6], A.Pomykalski [7] стосовно трактування змісту інновацій та ефективності їх впровадження у сільськогосподарських підприємствах, бо Польща вже досить тривалий час є членом ЄС і в значній мірі вже піднесла рівень інноваційності сільськогосподарських підприємств.

Результати проведено аналізу публікацій, що стосуються сутності інновацій, дають підстави вважати інноваціями у сільськогосподарському підприємстві всі моменти, що стосуються нововведень безпосередньо у ньому: технологічні і організаційні процеси, нові види продукції або способи їх виготовлення, нові засоби виробництва, система управління, ринки і канали збуту тощо. Такий підхід відповідає визначенню інновацій Законом України «Про інноваційну діяльність» [1] та роз'ясненню Державної служби статистики України [2]. А звідси інноваційність підприємства логічно буде розуміти як здатність підприємства сприймати та ефективно використовувати інновації.

Виходячи із такого трактування інновацій та інноваційності, було проаналізовано результати М.Ошмянської, яка провела опитування серед польських фермерів у гмінах (територіальні самоврядні адміністративні одиниці типу сучасних територіальних об'єднаних громад в Україні) Milicz і Nowogrodzies w Дольношльонському воєводстві з метою визначення інновацій, впроваджених у сімейних фермерських господарствах, та інформаційних каналів, що головним чином сприяли їх впровадженню. На основі застосування методу випадкової вибірки нею було вибрано по 30 господарств з площею від 10 до 20 га орної землі в кожній гміні. При цьому за інновації приймалось все нове, що мало місце у цих господарствах безпосередньо за досліджений період.

Результати опрацювання одержаних в ході зазначеного дослідження даних показують, що у залучених до цього дослідження фермерських господарствах структура інновацій, впроваджених у виробництво рослинницької продукції, свідчить про те, що вони найбільше стосуються нових видів і сортів рослин, а також засобів захисту рослин та добрив [6]. Фермери намагаються систематично змінювати насіннєвий матеріал, купувати нові засоби захисту та добрива, оскільки добре знають, що це має вирішальний вплив на врожайність сільськогосподарських культур [6].

У структурі інновацій, що стосувались тваринницьких галузей, переважають нові корми та мінеральні добавки, засоби гігієни, а також покращення поголів'я стада шляхом його поповнення купленими зі сторони тваринами [6]. Усі нововведення у тваринництві, що потребують великих фінансових витрат, впроваджуються досить у незначній мірі.

У структурі впроваджених інновацій найбільша питома вага припадає на безпосередньо домашнє господарство, за нею йде частка інновацій у секторі рослинництва, тоді – у секторі економіки і організації, найменша частка – у

секторі тваринництва. Розрахована по результатах дослідження структура інновацій свідчить, що за наявного фінансового стану фермерських господарств частка інновацій з високою вартістю у їх загальному обсязі є дуже низькою.

Таким чином, вважаючи інновацією все нове, що мало місце в конкретному фермерському господарстві, в структурі впроваджених інновацій 37,5% стосувалось безпосередньо домашнього господарства, 34,3% – галузі рослинництва, 14,7% – економіки та організації і 13,5% – галузі тваринництва [6]. Частка каналів інформації, які вплинули на прийняття рішення щодо впровадженні інновацій у відповідних секторах і в цілому у господарствах є дуже диверсифікована. Найбільшу роль відіграли масові засоби інформації, продавці та дилери і сусіди та родина [6]. Впроваджені інновації є наслідком бажання фермерів одержати більший прибуток та займати вищу конкурентну позицію на ринку відповідної продукції.

З метою підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств, виходячи із досвіду польських фермерів, доцільно розвиток процесу інтенсифікації інноватизації цих підприємств пов'язати із: удосконаленням практики ведення облікової роботи у господарствах шляхом її максимальної комп'ютеризації, що також дозволить оперативно знаходити необхідну інформацію для покращення структури мережі збуту продукції чи мережі необхідних постачальників потрібних ресурсів; широким застосуванням дронів у практиці сільського господарства, що дозволить підвищити рівень урожайності сільськогосподарських культур на основі глибокого аналізу стану ґрунтів, вчасного і якісного обприскування посівів та налагодження загального моніторингу за процесами росту і розвитку рослин; впровадженням систем моніторингу здоров'я сільськогосподарських культур і тварин; підвищенням рівня «інтелектуалізації» використовуваної у сільськогосподарських процесах техніки; підвищенням уваги до забезпечення виробничих приміщень у тваринництві необхідними засобами гігієни а продуктивного стада – якісними збалансованими кормами; покращенням структури стада у господарствах шляхом його поповнення високопродуктивним молодняком.

Література:

1. Верховна Рада України, Закон України “ Про інноваційну діяльність”, №. 40-IV від 04.07. 2002, <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (Дата звернення: 30. 09. 2019).
2. Державна служба статистики України. 2018. «Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2017. Статистичний збірник», <http://www.ukrstat.gov.ua>. (Дата звернення: 01.08.2019).
3. Панченко А. Виміряти цінність інновацій. АгроМаркет. – 2019.- №16(137).- С.12.
4. Позняк С.В.. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств. Ефективна економіка (електронний журнал), ДДАЕУ.- 2015.-10, <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4614> (Дата звернення: 30. 09. 2019).
5. Bielski I., Przebieg i uwarunkowania procesów innowacyjnych. Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego. Sp. z o. o., Bydgoszcz. - 2000. – 207 s.
6. Oszmiańska M. Wprowadzanie innowacji w indywidualnych gospodarstwach rolnych. 2001. <https://www.ppr.pl/wiadomosci/edukacja/wprowadzanie-innowacji-w-indywidualnych-gospodarstwach-rolnych-2904> (Дата звернення: 30. 09. 2019).
7. Pomykalski A. Innowacje. Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.-2001.-326 s.

Georgiev M. P.

Ph.D.

Vasil Levski National Military University, Veliko Tarnovo, Bulgaria

USES OF THE BALANCED SCORECARD MODEL FOR ENHANCEMENT OF INTANGIBLE ASSETS

Георгиев, М. П

Доцент, доктор

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

ПРИЛОЖЕНИЕ НА БАЛАНСИРАНА КАРТА ЗА ОЦЕНКА В УСЪВЪРШЕНСТВАНЕТО НА НЕМАТЕРИАЛНИТЕ АКТИВИ

Abstract. *The author explore opportunities for the effective implementation of the model and trialling it in different systems and levels of management.*

Keywords: *Balanced scorecards, performance measurement, strategic management, control, programme*

Авторът търси възможности и подходящи алтернативи за ефективното внедряване на модела и апробирането му в различни системи и нива на управление.

Ключови думи: *Балансирани карти за оценка, измерване на дейността, стратегическо управление, контрол, план*

В наши дни всяка една организация може да формира устойчива стойност, като мобилизира своите нематериални активи- човешки капитал, база данни и информационни системи, чувствителни висококачествени процеси, взаимоотношения с клиентите и търговските мерки, възможности за иновации и организационна култура. През последните десетилетия се наблюдава тенденция по изместване на фокуса от икономика, основана на материалните активи и ориентирана към крайния продукт, към икономика, основана на нематериалните активи, познанията и обслужването. Дори и след затихването на бума на NASDAQ и дотком компаниите нематериалните активи, които не се метрифицират чрез финансовите системи на организациите формират над 75% от стойността на съвременните водещи и печелещи организации.

Приложение на Балансираната карта в усъвършенстването на нематериалните активи [1-21]

В структурата на активите средния размер на материалните активи или чистата счетоводна стойност без задълженията формира по-малко от 25% от пазарната стойност на организациите. И на макроикономическо, и на микроикономическото равнище нематериалните активи играят решаваща роля за създаване на дългосрочна стойност.

Най-общо за същността на нематериалните активи може да се каже, че те нямат физическо измерване, но се очакват от тях изгоди и ползи. По повод на техните характеристики са създадени редица определения, като всяко третира само някои от съществените черти на тези специфични „невидими” активи.

Съгласно Международните счетоводни стандарти (IAS) и българското счетоводно отчитане нематериалните активи представляват сами по себе си

извъноборотни нематериални средства, участващи в производствения процес и принадлежащи на предприятието по право на собственост. Те нямат физически характеристики, но представляват особена ценност от гледна точка на обосноваването върху тях приоритети, права и привилегии в производствения процес. Нематериалните активи са ключов източник на устойчиво създаване на стойност. Тяхното състояние предопределя ефективността в сферата на вътрешни процеси, финансово състояние и взаимоотношения с клиенти и доставчици.

Съвременната теория за стратегически ориентираната организация разглежда нематериалните активи като триединство от:

- Човешки капитал – уменията, талант и познания;
- Информационен капитал – мрежи, база данни, информационни системи и технологична инфраструктура;
- Организационен капитал – култура, имидж, лидерство, синхрон на служителите, работа в екип и управление на познанието.

Характерно е, че нито един от изброените нематериални активи не може да бъде измерван отделно и независимо от останалите. Стойността на нематериалните активи е резултат от тяхната роля и конкретна способност да спомагат организациите да реализират своите стратегии.

На пръв поглед измерването на абстрактните по характер активи изглежда практически невъзможно, но все пак съществуват някои ясни принципи за оценка. Нематериалните активи не трябва да бъдат измервани според средствата, вложени в тяхното развитие, нито стойността им следва да бъде определяна от независими параметри, описващи финансов еквивалент или потенциал. Търсената за метрифициране стойност зависи и се определя от синхрона на конкретния актив и организационната стратегия, или взаимоотношенията с организационните приоритети.

Литература:

1. Terziev, V., Stoyanov, E. A general principle of the development process of balanced scorecards as an instrument of control. // Proceedings of SOCIOINT 2017- 4th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities 10-12 July 2017- Dubai, UAE, 2017, ISBN: 978-605-82433-1-6, pp.611-615.
2. Terziev, V., Stoyanov, E. a general principle of the development process of balanced scorecards as an instrument of control. // Proceedings of the XX International Academic Congress 'History, Problems and Prospects of Development of Modern Civilization' (Australia, Sydney, 18-20 July 2017). Section V. Social Sciences, Sydney University Press, 20, 2017, Source Normalized Impact per Paper (SNIP): 3.587, SCImago Journal Rank (SJR): 3.783, Impact factor: 4.715, 5-Yr impact factor: 4.250, ISBN: 978-0-578-84563-7, pp.830-837.
3. Terziev, V., Stoyanov, E. A general principle of the development process of balanced scorecards as an instrument of control. // IJASOS- International E-Journal of Advances in Social Sciences, 3, 2017, N 8, e-ISSN: 2411-183X, pp.563-567.
4. Георгиев, Марин. Балансирана карта за оценка като инструмент за усъвършенстване на управлението. Академия за иновации и устойчивост, Пловдив, 2019, 147 стр., ISBN 978-619-7246-24-7
5. Terziev, V., Stoyanov, E. Management control as an effective instrument in implementation of the social program as a product of social programming. // Fifth international scientific and

- applicative conference Knowledge – Who and what, 21-25 May 2015, Bansko, Bulgaria, Knowledge International Journal Scientific and Applicative Papers, 9, 2015, ISSN1857-92, pp.196-207.
6. Terziev, V., Stoyanov, E. Management control as an effective instrument in implementation of the social program as a product of social programming. // Fifth international scientific and applicative conference Knowledge – Who and what, 21-25 May 2015, Bansko, Bulgaria, Journal of Process Management (JPMNT) – New Technologies, International, The International Scientific Conference „Knowledge - Who and what” (held in Bansko, 21-25 May 2015), Special Edition, 9, 2015, ISSN 2334-7449, pp.214-229.
 7. Terziev, V., Stoyanov, E. Dependencies between social programming as a basis of regulating social development and the concept of controlling. // Fifth international scientific and applicative conference Knowledge – Who and what, 21-25 May 2015, Bansko, Bulgaria, Knowledge International Journal Scientific and Applicative Papers, 9, 2015, ISSN1857-92, pp.277-293.
 8. Terziev, V., Stoyanov, E. Dependencies between social programming as a basis of regulating social development and the concept of controlling. // Fifth international scientific and applicative conference Knowledge – Who and what, 21-25 May 2015, Bansko, Bulgaria, Journal of Process Management (JPMNT) – New Technologies, International, The International Scientific Conference „Knowledge - Who and what” (held in Bansko, 21-25 May 2015), Special Edition, 9, 2015, ISSN 2334-7449, pp.303-322.
 9. Terziev, V., Stoyanov, E. Проектността в социалното програмиране. // International Scientific Conference „Knowledge – Capital of the Future”, Tessaloniki, 2-4 October, 2015, Knowledge International Journal Scientific and applicative papers, 10, 2015, N 1, ISSN 1857-92, pp.153-161.
 10. Terziev, V., Stoyanov, E. Развитие на проектното мислене в процеса на социално програмиране. // International Scientific Conference „Knowledge – Capital of the Future”, Tessaloniki, 2-4 October, 2015, Knowledge International Journal Scientific and applicative papers, 10, 2015, N 1, ISSN 1857-92, pp.119-131.
 11. Terziev, V., Stoyanov, E. Alternativen zur Entwicklung der Verwaltung im Prozess der sozialen Programmierung. // The Ninth International Conference on Economic Sciences (24 November 2015), Austria, Viena, 2015, ISBN-13 978-3-903063-77-8, ISBN-10 3-903063-77-0, pp.20-27.
 12. Terziev, V., Stoyanov, E. Modelleklektizismus bei den Systemen für Verwaltungskontrolle und seine Rolle in der sozialen Entwicklung. // The Ninth International Conference on Economic Sciences (24 November 2015), Austria, Viena, 2015, ISBN-13 978-3-903063-77-8, ISBN-10 3-903063-77-0, pp.28-34.
 13. Terziev, V., Stoyanov, E. Probleme in der wissenschaftlichen Entwicklung der verlangsamten sozialen Programmierung in Bulgarien. // The Ninth International Conference on Economic Sciences (24 November 2015), Austria, Viena, 2015, ISBN-13 978-3-903063-77-8, ISBN-10 3-903063-77-0, pp.50-55.
 14. Terziev, V., Stoyanov, E. Opportunities and solutions to modern improvement of Bulgarian control. // Proceedings of SOCIOINT 2017- 4th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities 10-12 July 2017- Dubai, UAE, 2017, ISBN: 978-605-82433-1-6, pp.636-640.
 15. Terziev, V., Stoyanov, E. The effect of the control system creation process. // Proceedings of SOCIOINT 2017- 4th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities 10-12 July 2017- Dubai, UAE, 2017, ISBN: 978-605-82433-1-6, pp.622-626.
 16. Terziev, V., Stoyanov, E. Problems of control in the social sphere. // Proceedings of SOCIOINT 2017- 4th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities 10-12 July 2017- Dubai, UAE, 2017, ISBN: 978-605-82433-1-6, pp.616-621.
 17. Terziev, V., Stoyanov, E. Social programming as an alternative in front of small business or small business as a challenge to social programming. // Book of abstracts, Jubile Scientific International Conference Dedicated to 115th Anniversary of the Institute of viticulture and

- enology topic „Challenges“ perspectives and development of agricultural science in the 21st century, 30 August -1 September 2017, IVE – Pleven , ISSN 1311-0489 (Print) ISSN 2367-8364 (Online), p.80.
18. Terziev, V., Stoyanov, E. Nichev, N. Conceptual grounds of managerial control – analysis and improvement. // Proceedings of the 7 International Academic Congress „Science, Education and Culture in Eurasia and Africa” (France, Paris, 23-25 April 2017), Paris University Press, 7, 2017, Source Normalized Impact per Paper (SNIP): 3.326 SCImago Journal Rank (SJR): 3.785 Impact factor: 3.9575-5-Yr impact factor: 4.205 . ISBN: 978-2-547-47596-7, pp.204-213.
 19. Terziev, V., Stoyanov, E. Problems of Control in the Social Sphere. // Proceedings of the XX International Academic Congress ‘History, Problems and Prospects of Development of Modern Civilization’ (Australia, Sydney, 18-20 July 2017). Section V. Social Sciences, Sydney University Press, 20, 2017, Source Normalized Impact per Paper (SNIP): 3.587, SCImago Journal Rank (SJR): 3.783, Impact factor: 4.715, 5-Yr impact factor: 4.250, ISBN: 978-0-578-84563-7, pp.797-806.
 20. Terziev, V., Stoyanov, E. Administrative and Legal Nature of the Control in Bulgaria. // Proceedings of the XX International Academic Congress ‘History, Problems and Prospects of Development of Modern Civilization’ (Australia, Sydney, 18-20 July 2017). Section V. Social Sciences, Sydney University Press, 20 2017, Source Normalized Impact per Paper (SNIP): 3.587, SCImago Journal Rank (SJR): 3.783, Impact factor: 4.715, 5-Yr impact factor: 4.250, ISBN: 978-0-578-84563-7, pp.807-812.
 21. Terziev, V., Stoyanov, E. The Criterion ‘Competence’ in the Economic Sector, Proceedings of the XX International Academic Congress ‘History, Problems and Prospects of Development of Modern Civilization’ (Australia, Sydney, 18-20 July 2017). Section V. Social Sciences, Sydney University Press, 20, 2017, Source Normalized Impact per Paper (SNIP): 3.587, SCImago Journal Rank (SJR): 3.783, Impact factor: 4.715, 5-Yr impact factor: 4.250, ISBN: 978-0-578-84563-7, pp.813-820.

Jaroš J.,

PhD of economic sciences

University Science Park, University of Zilina

Hrudkay K.

PhD of economic sciences

University Science Park, University of Zilina

METHODOLOGY OF TOWN PLANS E-MOBILITY

Abstract. *Urban mobility consists of various types of mobility, the basic ones are individual car transport, public transport, cycling and walking. The paper aimed to create a certain methodology for the development of E-mobility plans for cities. The text describes the individual steps, degree of the solution of the issue. The resulting measures aim to create a framework and solutions to promote a healthier living space by accelerating the development of environmentally friendly transport in a given city, in particular by switching to electric vehicles.*

Keywords: *LAP – local action plans, electromobility, emissions, Smart City*

Analytical section of the Local Electromobility Action Plan (LAP) for cities aims to collect currently available information. The first phase is the analysis of electromobility in the European context. Briefly, basic information on the development of electromobility in the countries that are the most advanced in implementing low-carbon transport should be summarized. This is followed by the legislative and strategic frameworks of the European Union, which summarize selected legislation in the field of electromobility, including charging systems and related parameters. The next step should depict the description of Electromobility in the SR and a brief overview of the policy framework and strategic documents for electromobility at the national level. Then there is a chapter devoted to a specific city, which is focused on a summary of general information about the city, the development of demography and other related data providing a basic overview. Within this part, also the fleet of municipal authorities and public transport should be analysed. The output of the chapter is a summary of data on the energy consumption of individual vehicles, their direct CO₂ emissions, as well as the calculation of energy needs and indirect emissions of electrically driven equivalents. Subsequently, the existing charging infrastructure in the city is described. This part is followed by an analysis of the current road network, pedestrian accessibility, vehicle accessibility, road network load and its future development, accidents, traffic emissions, noise and so on. The next phase is the development of electromobility, where the barriers of the development of electromobility in terms of procurement costs should be portrayed in the introduction together with other relevant issues, such as charging infrastructure, lifetime of electric vehicle components, driving range, charging time, interoperability and safety, user behaviour at charging stations, etc. The following part is a brief analysis of the possibility of replacing existing conventional vehicles in terms of the purchase price and operating costs with electric vehicles.

The task of the proposal section is to propose measures that contribute to the expansion of electric vehicles in the city. The realized analysis helps to identify the framework measures in the form of the city policy update, indirect support of electromobility, education, information and promotion of electromobility, the

principle of green procurement and infrastructure support in order to contribute to the development of the urban mobility based on a comprehensive system eliminating negative impacts on the environment.

Each of the framework measures consists of several actions (sub-actions) (Action/Project title, Strategy document identification, Action/project description, Timetable, Cost/budget estimation, Sources of financing, Potential risks and barriers, Mitigation measures, Estimated impact, Project Phases, Action/Project Holder/Responsible Department, Project Manager). The city is a key subject in the Local Action Plan, but the aim should be to involve other market subjects and the public and thus at least to continue or expand the Regional Strategic Platform.

Because of the expected dynamic development in the field of electromobility in the coming years, a regular update of the Local Action Plan is recommended.

Based on the analyses, the following framework measures should be identified:

1. City Policy Updates
2. Indirect support of electromobility
3. Education, information and promotion of electromobility
4. The Green Procurement Principle of Cities and Urban Entities
5. Support of electromobility infrastructure and services

Each of these measures consists of sub-actions that specify the activities.

Development trend in the EU

In 2017, almost 300,000 electric vehicles were registered in the EU, which represents a significant increase compared to 1,400 registered vehicles in 2010. Norway, Germany, the Netherlands, France and the UK have the largest share of electric vehicles.

From a local urban perspective, electrically powered buses are an environmentally friendly alternative that contributes to improving the quality of life in cities by eliminating emissions and acoustic smog. An EC study estimates globally deployed electrically powered buses at 173,000 vehicles in 2017, with up to 98% of these vehicles located in China. The largest increase in the use of electric buses in the EU was recorded in the UK with 200 vehicles, the Netherlands with 175 vehicles, Belgium with 140 vehicles, Germany with 90 vehicles and Austria with 75 vehicles. In February 2019, there were 23 electric buses registered in Slovakia.

The use of electrically powered vehicles is closely related to the charging infrastructure, which is crucial for the successful introduction of electromobility. Despite the increasing forecast in the number of charging stations in the EU, the numbers may vary considerably depending on the country.

A total of 2,373,744 vehicles are registered in the territory of the Slovak Republic, which represents 437 vehicles per thousand inhabitants, i.e. 48 vehicles per 1km² of area, while the number of charging stations with an output of up to 22 kW is 347 and with an output of over 22 kW only 160. The total number of registered vehicles is 437 / thous. inhabitants and the number of registered electric vehicles is 0.11 / thous. inhabitants; in the case of hybrid vehicles only 0.1 / thous. inhabitants. 59 vehicles out of the total number of registered electric vehicles are in the N1 category (vehicles up to 3.5 t).

The number of charging points varies widely depending on the country. Most are registered in the Netherlands (approximately 325,000 charging points), followed by the UK (140,000 charging points).

Currently, up to 94 % of the energy needs of transport in the European Union (EU) are provided by fossil fuels. This is followed by the level of emissions in the EU territory and its negative impact on the lives of the population in areas with high traffic levels. It is important to realize that current EU cities provide home up to 72 % of the EU population, accounting for up to 85 % of GDP. Long-term forecasts of EU demography point to the fact that the urban population is increasing to as much as 80 % of the total EU population.

One of the measures to ensure the transport of modern EU cities to meet the needs of the population in terms of mobility as well as the transport of services is to implement means of transport that ensure the elimination of negative environmental impacts during their life cycle. One measure is to exploit low carbon mobility in EU cities. The negative impact of the operation of the transport activity on man and the environment (and the elimination of these consequences) is referred to as the external cost of transport. In urban traffic, this mainly concerns air pollution, noise emissions, traffic collisions and capacity overcrowding. Therefore, another measure is the internalisation of external costs, which means bringing them into line and attributing them to those who are responsible for them. In this way, it is possible to motivate the polluter to reduce the negative impacts of their transport activity.

Conclusions

Based on the realized analysis, available strategic documents (Urban Development Plan, Program of Economic Development and Social Development of Cities and others) and consultations with the employees of the given city, a draft of the Local Action Plan is to be compiled into individual measures and actions.

If other strategic documents are accepted it may have an impact on LAPs, which means that the LAPs needs to be updated accordingly so that the documents form a complex but coherent ecosystem.

The measures will contribute to the expansion of electric vehicles in the city. Transport is a source of a significant proportion of pollutants. Implementing measures may help to develop electromobility and thereby reduce transport emissions, which can lead to the reduction of air pollution locally in the city and reduce noise, thus improving the environment.

The measures aim to create a framework and solutions to promote a healthier living space by accelerating the development of environmentally friendly transport in a given city, in particular by switching to electric vehicles.

Acknowledgements

“This publication was realized with the support of Operational Program Research and Innovation in frame of the project: ICT products for intelligent systems communication, code ITMS2014+ 313011T413, co-financed by the European Regional Development Fund”.

References:

1. Resolution of the Government of the Slovak Republic no. 110 from 13 March 2019 on the draft of the Action Plan for the Development of Electromobility in the Slovak Republic
2. Resolution of the Government of the Slovak Republic no. 504 of 9 September 2015 on the Strategy for the Development of Electromobility in the SR and its Impact on the National Economy of the SR
3. Resolution of the Government of the Slovak Republic no. 504 of 9 November 2016 on the draft of the National Policy Framework for the Development of the Alternative Fuels Market
4. Resolution of the Government of the Slovak Republic no. 505 of 9 November 2016 on the draft of the National Policy for the Implementation of Infrastructure for Alternative Fuels in the Slovak Republic
5. https://www.eafo.eu/uploads/temp_chart_/data-export-270219.pdf
6. http://www.deq.state.ok.us/AQDnew/vwsettlement/comments/INCOG_2.pdf
7. ČUBOŇ, P., HRUDKAY, K.: Systémový prístup k elektromobilite v koncepte Smart City, In: Dopravné inžinierstvo 2017 [elektronický zdroj] : zborník z medzinárodnej vedecko-odbornej konferencie : 14.-15. november 2017, Žilina. - Žilina: Žilinská univerzita, 2017. - ISBN 978-80-554-1394-5. - CD-ROM, s. 28-36.
8. HRUDKAY, K., ČUBOŇ, P., JAROSLAV, J.: Lokálny akčný plán e-mobility pre mesto Senec, online: https://www.senec.sk/userfiles/file/dokumenty/uzemny%20plan/LAP_e-mobility_mesta_Senec.pdf [cit.: 4.9.2019]

Oleksandr Khadartsev,

Associate professor, Ph.D. (Economics),

National University “Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic”, Poltava, Ukraine

Anastasiya Morhun

Master-degree student,

National University “Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic”, Poltava, Ukraine

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES FOR PROJECT MANAGEMENT

Abstract. *The complex of theoretical aspects of evaluation and improvement of the project management system at the enterprise is considered, among them: the concept of the project management system, its structure, the connection between the constituent elements and other management systems at the enterprise; basic principles, tasks and key project management procedures. The characteristics and analysis of project management standards are revealed. Measures have been identified to improve the project management system at the enterprise, the application of which will maximize the effectiveness of project management.*

Key words: *project, project management system, efficiency, quality assessment.*

A project is a unique, time-limited activity that aims to create a new, unique product or to achieve a specific result. Projects include the development of software to improve business processes, build a building or bridge, launch a new one or upgrade an existing product, and more. In addition to the proper design of the project, the process of its implementation plays an important role, which is possible due to the project management system at the enterprise. It ensures that the result is delivered on time, within a set budget and that the set characteristics are met.

Any management system should have a foundation that defines certain techniques and methods that will be applied in the process. Project management system is no exception. Primarily, it is based on the application of international project management standards used worldwide. Their use in the project management system has been investigated by many scientists, among them Bahashova N.V. [1], Syl'chuk T.V. [2], Kulichenko V.A. [3] and others. Today, there are a number of standards that administrate the project management process. They can be international, national and corporate. However, all of them are based on two independent PMI and IPMA standards [4].

Table 1

Project Management Standards, developed by PMI

Standard	Features
ANSI PMI PMBOOK (Project Management Body of Knowledge) Guide	A basic PMI standard that describes all project management processes.
Project Management Competency Development Framework	A guide to evaluating and developing the organizational skills of project managers.
Organization Project Management Maturity Model	The standard of technological maturity of corporate project management.

PMI (Project Management Institute). The American Institute for Project Management was founded in 1969. PMI has developed and is actively promoting the

well-known project management standard The Guide to the PMBOK (Project Management Body of Knowledge) [5]. The US Project Management Institute (PMI) has also developed basic standards (Table 1).

IPMA is an international project management association founded in Zurich in 1965 as a non-profit professional association [6]. These standards are presented in the form of instructions and are widely practiced in both private and public entities around the world. They are all based on world experience in different projects. By the way, they are constantly improving.

There are several techniques for effective project management. The most famous are Project Management Body of Knowledge and PProjects IN Controlled Environments. Project Management Body of Knowledge is an organization that has systematized various knowledge and techniques and formulated them in the form of standards. The Project Management Institute is located in the United States, brings together more than 200 000 management professionals from nearly every field of human activity, and represents 125 countries. A branch of this organization is operating in Ukraine – PMI Kiev Chapter [7]. The UK-based PProjects IN Controlled Environments standard, which is predominantly used in the UK. There are no particular differences between the two techniques. As both of them aim to achieve the project goals, training and certification of specialists involved in the project, as well as the creation of knowledge bases in various fields of science.

Two technologies based on the application of project management are widespread in the world: Management By Objectives (MBO) and Six Sigma. Goal Management technology organizes the process of operating activities and contains the following components:

- measurable goals set by the organization in the course of an operating activity and having a clear timeframe (usually no more than three months);
- a system for evaluating these goals (KPI);
- tools and techniques, as well as project management terminology, for operating, managing and controlling operational activities;
- setting the following short-term operational goals, etc.

Goals Management is a successful attempt to combine the implementation of operational (functional) tasks with extremely effective tools for initiating, planning, controlling and closing project work [4]. This method is very closely linked to human resource management. However, this technology has not been significantly successful in Ukraine, as it is hardly mentioned in domestic research and, consequently, makes it difficult to put into practice. Motorola developed six Sigma's quality management strategy in 1986. Its name comes from the statistical category "standard deviation", denoted by the Greek letter σ . The planned quality index when using this technique is no more than 3.4 defective units per million finished products. A high-tech technique for fine-tuning business processes is focused on minimizing the likelihood of defects in operating activities. It is widely used in many sectors of the economy - thanks to which defects and discrepancies in business processes and production are detected and eliminated.

An important, but not the only, element of the overall quality system of an organization can be considered a project management system. Its necessity in modern

conditions is caused both by the essence of MBO methodology (it can also be considered as an element of quality) and by the very definition of "Six sigma". In both approaches, we see the use of project management as a tool for managing targets. Studies show that, in the main, Ukrainian companies do not operate under a single system of Management by Objectives, and even more so by the Six Sigma methodology. Their elements may be present, but just as elements.

Each country prefers a specific standard. For example, PMBoK is most common in the US, Russia, PRINCE 2 – in the UK, P2M – in Japan. There are also many national standards in other developed countries. Among the Extended Geography Standards: IPMA (Main Distribution – European Union), MSA EN 9200: 2004 (Europe), ISO 10006: 2003 and GAPPS (International Standards).

As for Ukraine, we can say that the projects are in any organization, but most domestic firms do not realize it. In our country, project management is mainly associated with the construction and practice of implementing corporate information systems [7]. The reasons for Ukraine's lag in project management are:

- small age of Ukrainian business;
- shortage of skilled workers in the labor market;
- not always enough leadership education;
- overall inefficiency of organizational and management structures of enterprises;
- high marginal profit earned by companies in the pre-crisis years, which did not contribute to finding effective management tools.

References:

1. Bahashova, N.V. (2015). Svitovi ta vitchyznyani tendentsiyi rozvytku upravlinnya proektamy. *Efektivna ekonomika*, 6 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Syl'chuk, T.V. (2014). Mizhnarodni standarty upravlinnya proektamy u derzhavnomu sektori. *Publichne upravlinnya: teoriya ta praktyka*, 1, pp. 75-79.
3. Kulichenko, V.O. Upravlinnya innovatsiynymy proektamy ta prohramamy: zarubizhnyy dosvid ta vitchyznyana praktyka. *Efektivna ekonomika*, 1 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
4. Project Management Standards: Club of Project Managers. [Electronic resource]. PM-Club, Project Managers Club Website. Access mode: <http://info.pm-club.org/standarty>.
5. Project Management Knowledge Guide, 5th Edition (2012). Project Management Institute (PMI) Inc., 614 p.
6. IPMA certification [Electronic resource]. Ukrainian Association of Project Managers (UPMA) Website. Access mode: <http://upma.kiev.ua/content/view/373/173/lang=russian>.
7. Ukrainian Project Management Association – Official Website [Electronic resource]. Access mode: <http://upma.kiev.ua/index.php?lang=ukrainian>.

Arif Murrja,

PhD in Economics, Associate Professor, Faculty of Economy and Agribusiness,
Agricultural University of Tirana

Agim Ndregjoni,

PhD in Economics, Faculty of Business,
University "Aleksandër Moisiu", Durrës, Albania

Pranvera Troka,

Candidate of PhD, Faculty of Economy and Agribusiness,
Agricultural University of Tirana

Erion Shehu,

Master of Science, Faculty of Economy and Agribusiness,
Agricultural University of Tirana

EXPLANATORY AND ARGUMENTATIVE ESSAY ON THE RISK OF ENTREPRENEURSHIP - THE DEFINITION OF BUSINESS RISK

Abstract. *Risk is a very important concept for the individual, business, government, society, nature and the universe as a whole. A risk isn't the same as a danger. The objectives of the paper are the answers to the following questions: Is the "risk" different from the "danger"? What is the venture to invest? What are the phenomena (systematic and specific) that threaten business activity? How should the phenomena be considered, as risk occurrence (luck, fate, fortune, destiny) or danger occurrence (jeopardy, peril)? Why there is not a standard definition of business risk?*

The purpose of the paper is to formulate a representative and accepted definition for business risk. In methodological terms, the concept of risk is described in the form of explanatory and argumentative essays. During essay, you will find highlighted the general and essential features of risk as occurrence and risk as ventures for investment. After identifying the risk features, the business risk is defined.

Key words: *Risk, danger, enterprise, systematik, non-systematic, occurrence (phenomena).*

INTRODUCTION

In everyday life, especially people who are not educated in the field of linguistics, business and economics, confuse the meaning of risk and danger. Therefore, we find it necessary to firstly explain the linguistic meanings of both words "risk" (luck, fate, fortune, destiny) and "danger" (jeopardy, peril). Then, we will analyze these words from the perspective.

In business, the risk is treated as a separate occurrence, such as accident at work, loss of purchasing power and money from inflation, and so on. Nonetheless, the venture to invest is a risk occurrence, which is threatened by various phenomena or events (risk and hazard occurrence).

We will refer to the language meanings in Albanian, Greek, Italian, Russian and English dictionary to explain that "risk" is not the same as "hazard".

(i) Albanian is part of the indo-european language group. In Albanian language, risk means luck (good or bad), while danger means difficult situation, jeopardy, disaster (Thomai, etc., 2006 and "fjalori.shkenca.org"), death.

(ii) As a written language, the Greek is one of the oldest in the world. In Greek, "τύχη" means luck, (good or bad risk), while "κίνδυνος" means danger (Sinani, 2005: p. 156, 285).

(iii) Italian is the basic language in the group of Latin languages. In Italian,

“rischio, fortuna” means risk, luck; while “pericolo” means danger (Leka & Simoni, 2000: p. 454, 787,900).

(iv) In Russian, as one of the Slavic languages, "risk" means "риск", while "danger" means "опасность".

(v) Nowadays, English is the language of science. In terms of positive or negative sense, the following words are used in english: (i) "luck" meaning good luck or bad luck; (ii) "fate" meaning it is destined this way or this is destiny (iii) "fortune" meaning fate is good or fate is blind; (iv) "hazard," meaning casual, betting (Qesku 1999: p. 156, 216). In financial literature, these words are replaced by the word "risk", the second meaning of which is courage or acceptance. From the economics point of view, the word "risk" should not be confused with the words "danger", "jeopardy" and "peril". These words always mean negative influences and bring ill omens to everyone (Qesku 1999: p. 102, 417).

1. EXPLANATORY ESSAY

1.1 Risk as luck

Risk means luck, fate, chance. For example, this is (was) his/her risk/fate or his fate was sealed (Thomai, etc., 2006, p. 909 and “fjalori.shkenca.org”). The word risk is synonymous with the word fate (luck). In the philosophical and religious meaning, fate (risk) is an unknown power that is believed to inevitably determine the progress of human life or the course of events; interweaving circumstances or occasional events in human life; a flow of events ending with a satisfactory end or not; prosperous or not (even in philosophical units): brought by fate; he/she is (un) lucky; left to the mercy of fate (someone or something); luckily, fortunately; unluckily, unfortunately (fjalori.shkenca.org). From this unknown or a supernatural power called luck or risk, is determined not only the progress of human life, but also the development of business and society. Risk managers can predict the positive or negative impacts of this unknown power in business activity.

1.2. Danger as mortal disaster

In unpleasant situations, where our relatives are in the hospital, and the doctor barges in saying (hopefully): "He is now out of danger (he is not expected to die, even though he has been extremely ill). Danger means a difficult situation, when someone or something might experience a great evil (Thomai, etc., 2006: p. 925 and “fjalori.shkenca.org”) as a premature, not natural loss of the lives of humans, living things, plants and as bankruptcy of business from natural, economic, sociological phenomena, and so on. It happens that premature losses come from natural disasters and extreme indifference of individual or individuals. For example, we can point to premature losses in the lives of people, living things and plants from seismic vibrations, tsunamis and tornadoes; or premature and unnatural losses of passengers from irresponsibility of the bus driver, high speed driving (over the limit). Hence we say: "He was driving so fast that I felt that my life was in danger”.

To prevent the risk of life (death) of people in high-voltage electric power stations, nuclear power stations and high-risk workplaces is written: Warning! Danger of death! Stay out! Figure 1, reflects the imagination of danger as a mortal disaster.



Figure 1. Danger as mortality disaster

Source: Images taken on Google, as arguments presented by the authors

1.1.3. The difference between risk and danger

The wise folks says: - "You don't go in and don't go out the sea on foot". Ferry lines can be used to travel from one place to another. If we try to go swimming, we are facing a "danger occurrence"(death) and if we try to go by ferry we are facing "risk occurrence" (can or can't do something bad or good).

2. LITERATURE REVIEW

Financial literature often mentions the risk, but there is not an accepted definition by everyone (Holton). Earlier efforts are made to define risk (Pratt 1964; Arrow 1965). Holton points out two elements (i) individuals who have an interest in the outcome and (ii) individuals do not know what will happen. By highlighting these two elements, the risk carries itself exposure and uncertainty.

According to the IIA (Institute of Internal Auditors), the risk is the possibility of the occurrence of an event that will have an impact on the achievement of the objectives and is measured according to the impact (consequence) and likelihood (probability). Almost the same says ISO (International Standardization Organization): -Risk is the effect of uncertainty over the objectives. The vocabulary of business describes the risk as: probability to be damaged, loss of responsibility, return on investment, insurance from various phenomena, loss of job, etc. (businessdictionary.com). The Oxford English Dictionary definition of risk is as follows: 'a chance or possibility of danger, loss, injury or other adverse consequences' and the definition of 'at risk' is 'exposed to danger'. In this context, risk is used to signify negative consequences. However, taking a risk can also result in a positive outcome. A third possibility is that risk is related to uncertainty of outcome (Hopkin, 2010, p. 11). The economic times defines risk as an implicit uncertainty in the future, with respect to the deviation from the expected income or expected outcome. The risk measures the uncertainty that an investor is willing to undertake to make a profit from the investment.

In the above paragraph, we had a look at risk perspectives. In their article, Sotić and Rajić (2014, p. 18) have identified 12 risk definitions by different authors and institutions, but none of them is representative and widely accepted. The reason is very simple. The risk is analyzed as an only event, such as fire loss, exchange rate loss, inflation loss, and so on.

Our goal is to define risk as venture into business. Entrepreneurship itself is a risk. The business venture risk is exposed and threatened by phenomena or

occurrences that have positive consequences for a business or others, but at the same time have negative consequences for someone else or others and vice versa.

3. METHODOLOGY

This paper uses descriptive analysis as interlacing the explanatory essay with arguing essay. Initially, we introduced the explanatory essay of the language concepts of both “risk”(fate, luck, fortune) and “danger” words (jeopardy, peril) or death. Subsequently, we have the introduction of the argumentative essay on the concept of risk from a business entrepreneur's point of view. To illustrate the difference of “risk” and “danger”, are used images and diagrams. Through imagery and diagrams, it is clearly explained the imagination of danger as an event, the imagination of risk as an event and as a venture to invest. Based on the linguistic arguments, images, business risk chart and the difference of “risk” and “danger” as an event, the definition of business risk is formulated.

4. DISCUSSIONS

4.1 *Argumentative essay*

We will analyze the initiative and the desire of the individual to invest in business, education, sports and science in few perspectives.

First, the risk is an individual venture to become successful, to become a successful professional or to become a celebrity in a particular field.

Second, the risk is the part that belongs to someone by chance (entrepreneurship).

Third, the risk is good luck or bad luck.

Fourth, to become someone (rich or famous) by individual entrepreneurship, your venture is exposed and threatened by natural, biological, economic, political and war phenomena, which act systematically. Also, entrepreneurship is related to business (type) and funding mode, phenomena that operate in a non-systematic manner.

4.1.1 *-Risk as an individual venture*

In Figure 2 we have the risk imagination as venture and as business share. The expected share to be earned or lost from the enterprise is estimated in cash and benefits. For example: profit from business is estimated in cash and the satisfaction of their ownership is estimated in benefit; or the possession of a luxurious villa on the coast is valued in cash and the pleasure of spending the holidays is valued in benefit.



Figure 2. The risk of entrepreneurship

Source: Images taken on Google, as arguments presented by the authors

4.1.2 -Risk is good luck (positive or profit) or bad luck (negative or loss)

In a business venture or a sports game, the risk is a profit or loss opportunity, while in a venture to be educated, the risk is an opportunity to pass or to fail the exams.



Figure 3. Risk is good luck (positive) or bad luck (negative)

Source: Images taken on Google, as arguments presented by the authors

Figure 3 illustrates the risk imagery as good luck (good) or bad luck (negative). For example, in the rope crossing venture, one is safe, while the other is unsafe. Entrepreneurship to walk on the rope and to go to the other side for the lady is positive, while for the gentleman is negative. When the event impact is positive is called "good risk", "good luck" or "positive risk" and when it's negative it's called "bad risk", "bad luck" or "negative risk". Therefore, we find in the risk management literature the uses of the phrases: "positive risk" and "negative risk".

4.1.3 -Risk threats of business venture

The risk of entrepreneurship in the business is threatened by the following phenomena: natural, biological, economic, political and wars. These occurrences, if they occur, affect all the spheres of a venture in business and at the same time all businesses and are exposed as a risk event and as a danger event.

Figure 4 illustrates the phenomena that threaten the risk of entrepreneurship in business.

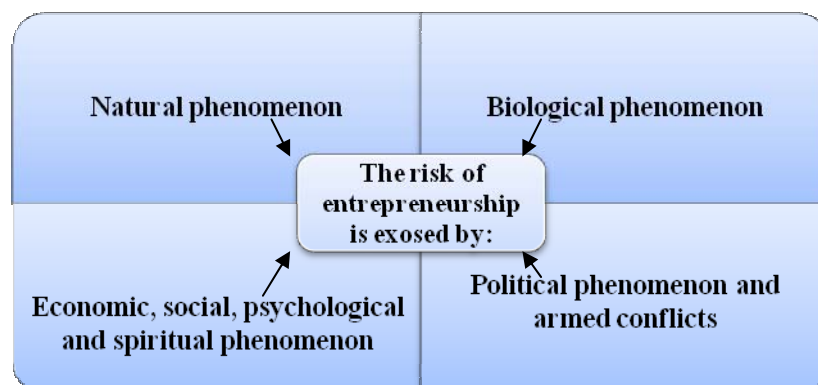


Figure 4. Risk threats of business venture

Source: Presentation of authors

If the threats of phenomena:

(i) have positive consequences for some and negative consequences for others, should be treated as a risk event;

- (ii) are always negative, but not all of them are to be considered as a risk event due to catastrophic losses (these are natural disasters);
- (iii) are always and for all negative, should be treated as a danger event.

4.1.3.1 -Analysis of natural, biological, economic and political phenomena as a risk event

The fall of snowfall is a natural phenomenon and should be treated as a risk event because some plants, trees, and creatures need it in order for them to grow; while some other plants do not need it. At the same time, the snowfall increases the difficulties in urban transport. Diseases and pests are biological phenomena and should be treated as a risk event because the pharmaceutical and medical industry benefits from income; while agricultural producers and sick people lose income. Domestic currency depreciation is an economic phenomenon and should be treated as a risk event because exporters earn income, while importers lose income. Placing flat tax is a phenomenon of fiscal policy and should be treated as a risk event because wealthy people pay less taxes; while relatively low-income individuals pay more taxes. The analyzed phenomena, and many such as these, are risk events because they bring benefits for some groups (positive impacts) and losses for some others (negative impacts).

4.1.3.2 -Analysis of natural and biological disasters

Natural occurrences such as fire, flood, collapse, earthquake, tsunami, cyclone and tornado; or epidemic events should be considered a danger event. Natural disasters and epidemics always have negative consequences, but not for everyone. For example, seismic vibrations always have negative consequences: for families and businesses where it happens, but not for the whole society.

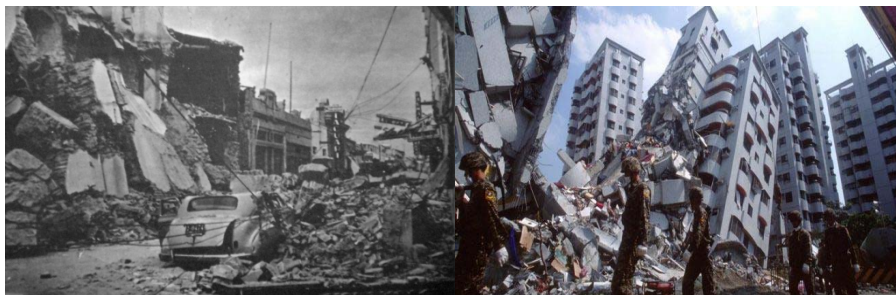


Figure 5. Post earthquake situation and negative consequences (danger event)

Source: Images taken on Google, as arguments presented by the authors

The survival and continuity of life in the future will create positive effects on businesses that will sell raw materials, products and services for the rebuilding of the city. Survivors will benefit from economic and social treatments from the government. Recovery of life after natural disaster should be treated as a positive risk event.

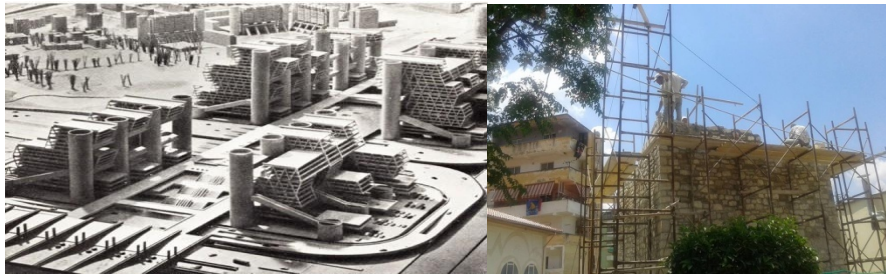


Figure 6. Post earthquake situation and positive consequences

Source: Images taken on Google, as arguments presented by the authors.

4.1.3.3 -Analysis of natural, biological and economic phenomena as a danger event

The occurrences classified as dangerous events remain the same: the Earth's scourge of different asteroids, the loss of solar heat, global warming, the depletion of water resources, the destruction of the oxygen and the recession of the global economy. If these phenomena occur they have negative impacts on everyone (individual, business, government, society, and the Earth). Their exposures and threats have been and are major concerns for yesterday and today's scientists.



Figure 7. Always and to all dangerous

Source: Images taken on Google, as arguments presented by the authors

4.1.3.4 -Business risk chart

Systematic risks that operate equally are presented in Figure 4. But business venture is also exposed to non-systemic risks, including the risk of production, market risk, legal risk and human resource risk (Crane etc., 2013: p. 8, 15, 23, 30, 35 and Turay, 2015, p. 3). Kravchenko (2018, p.194) focuses on "scientific non-knowledge". He quotes Chernobyl U. Beck: "The nuclear explosion was accompanied by an explosion of non-knowledge... What used to count as knowing is becoming non-knowing, and non-knowing is acquiring the status of knowledge".

Also, similar 'explosions' occur more or less regularly in all sciences – yesterday's 'universal' knowledge in the form of a 'true' paradigm nowadays is 'ageing' and due to added innovations produces scientific non-knowledge. Here the non-knowledge is not ignorance but a kind of higher knowledge presupposing the existence of hypothetical risks. In real life we have a paradoxical combination of various kinds of knowledge and non-knowledge making the dispersion of 'old' and modern risks (Kravchenko, 2018, p. 194). Part of production risk is industrial risk. Postelnicu and Călea (2019: p. 195-206), emphasize: (i) Velocity: unlike the previous industrial revolutions, this one is evolving at an exponential rather than

linear pace; (ii) Breadth and depth: we will have to reconsider an entire range of paradigms that we are familiar with; (iii) Systems impact on society as a whole. Specifically for agribusiness enterprises (Nitsenko, 2019, p. 3) underlines: ... in most cases the seasonal unevenness of cash inflows is inherent for agriculture. This creates certain requirements for the planning of costs, the need to take into account the risks associated with the seasonal character of production. Such a tool as futures sales are not yet widespread in the economic activities of agribusinesses, so they do not remove the problem of seasonal nature of proceeds. The occurrences to be treated as systematic and non-systematic risks are presented in Figure 8.

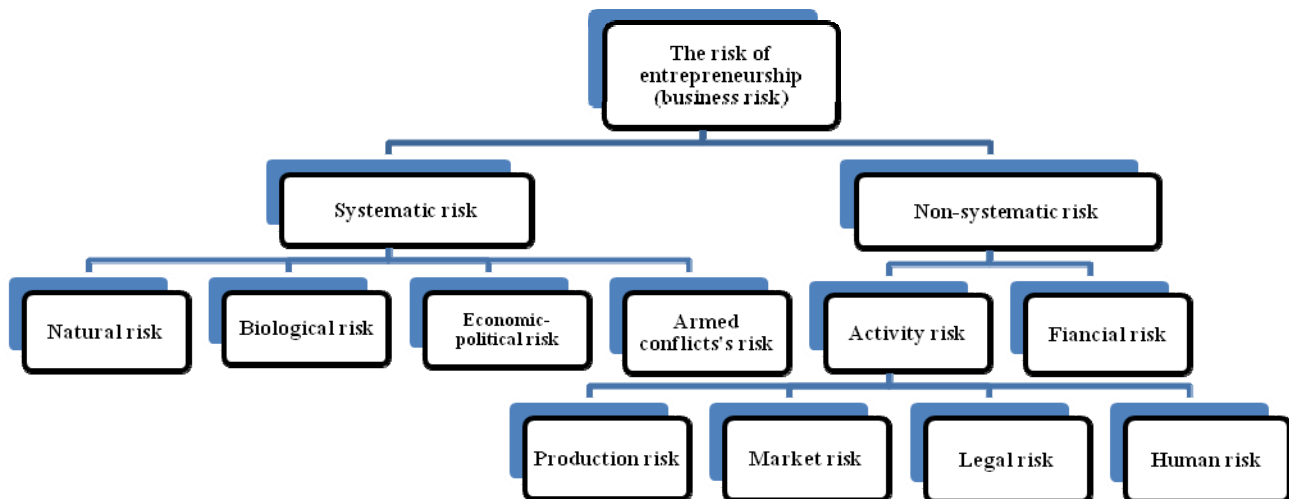


Figure 8. The risks of entrepreneurship

Source: Presentation of authors.

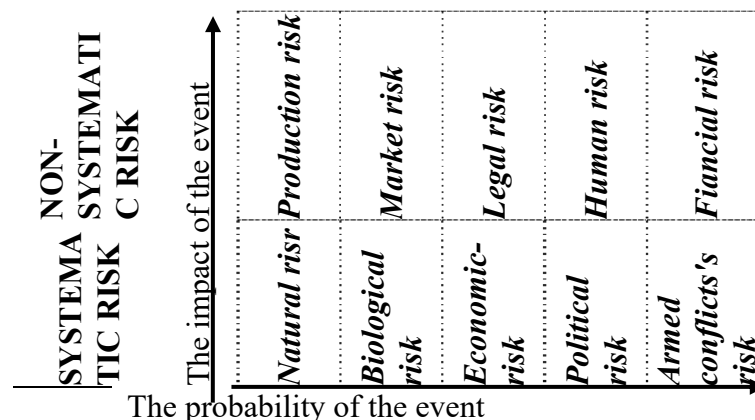
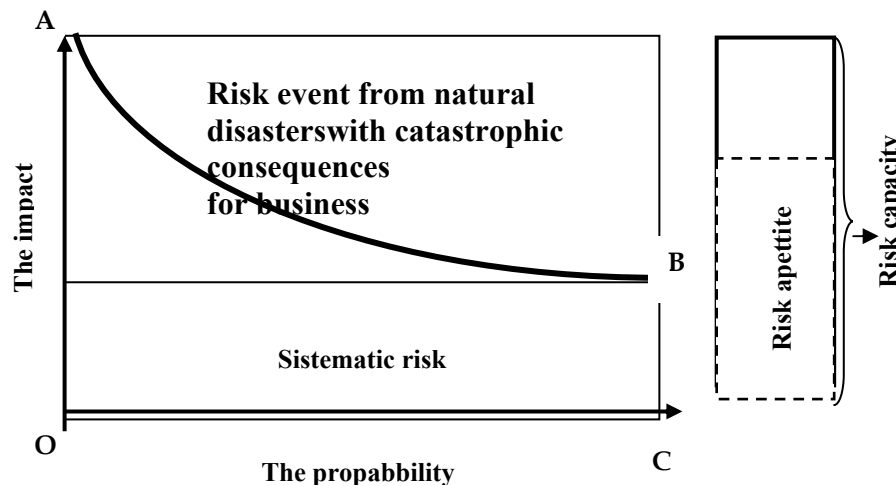


Figure 9. Systematic and non-systematic business risk

Source: Presentation of authors

ABCO surface is the business risk (risk capacity). Business risk is equal to systemic risk and systemic risk. AB curve represents the risk that the business accepts (risk appetite) and treats to minimize negative impacts. Surface AB curve is the negative risk that the business does not accept and is out of it's (business) ability to handle (Murrja, etc., 2017, p. 21). This area includes natural and man-made disasters which have catastrophic consequences not only for business, but for the entire society.



Source (10.1): Presentation of authors.

Source (10.2): Borghesi & Guadezi, 2013, p. 66.

**Figure 10.1: Systematic and non-systematic business risk &
Figure 10.2: Risk capacity and risk appetite**

CONCLUSIONS

- Risk in the linguistic and philosophical meaning is good luck or bad luck, for example, the exam student passes (gets a positive grade) or does not pass (fails or gets a negative mark); while in the business or betting point of view, risk is a venture, in which man can lose or win.
- Danger, in the linguistic meaning, is the disaster of premature death of people, creatures and plants; while in the business point of view is premature bankruptcy caused by natural disasters.
- According to risk managers: (i) The phenomena that are positive to some and negative for others should be treated as a risk event; (ii) natural disasters due to catastrophic losses should be treated as danger events, but the return of life to the affected area generates positive effects on raw material businesses; continuity should be treated as a risk event; and (iii) the phenomena that have always and to all negative consequences are danger events that question the existence of life.
- **Definition:** Business risk is a venture to invest in circumstances of uncertainty, threat of systemic (overall) natural, biological, economic and political phenomena; as well as from non-systemic (specific) occurrences of production, market, legal provisions, human resources and financing; in which the positive and/or negative consequences of make profit or loss possible.

References:

1. Aleksandar Šotić and Radenko Rajić (2014), "The Review of the Definition of Risk", Online Journal of Applied Knowledge Management, Volume 3, Issue 3 Special Issue 2015 - Paper selected from International Conference in Applied Protection and Its Trends.
2. Arif Murrja, Maksim Meço & Gentjan Mehmeti "Menaxhim Risku" (2017), ISBN 9789928043504.

3. A.M. Turay (2015), “*Agribusiness Risk & Risk Management: Taking Care of Business*”
<http://kysu.edu/wp-content/uploads/2015/11/Agribusiness-Risk-Management.pdf>
4. Antonio Borghesi & Barbara Guadenzi (2013), “Risk managment”.
5. (<http://www.childrenspractice.com/Areas/WebAdmin/Resources/ModuleImages/2511201695947.pdf>)
6. Cătălin Postelnicu and Sorin Câlea (2019), “The Fourth Industrial Revolution. Global Risks, Local Challenges for Employment”, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 15, No. 2 (2019), 195-206.
7. Chapman R. (2006) “*Simple Tools and Techiques for Eterprise Risk Menagment*”, Wiley 2006.
8. Bodie, Kane, Marcus, (2008) “*Inestments*”.
9. Jani Thomai, Miço Samara, Pavli Haxhillazi, Hajri Shehu, Thanas Feka, Valter Memisha dhe Artan Goga (2006), *Fjalor i Gjuhës Shqipe*, Tiranë, Akademia e Shkencave, ISBN 99943-817-5-X.
10. Hysen Sinani (2005), *Fjalor Greqisht-Shqip*.
11. Lavdrim Marku, *Fjalor Greqisht-Shqip*, ISBN 978-99956-720-3-4
12. Laurence Crane, Gene Gantz, Steve Isaacs, Doug Jose, Rod Sharp (2013), “Introduction to Risk Management” (<http://extensionrme.org/pubs/introductiontoriskmanagement.pdf>)
13. Ferdinand Leka & Zef Simoni (2000) , *Fjalor-Itlish – Shqip*.
14. Orfea Dhuci (2011), “*Njohuritë bazë për riskun dhe drejtimin e tij*”
15. Paul Hopkin (2010), “*Fundamentals Risk Menagment*”.
16. (<http://www.hostgator.co.in/files/writeable/uploads/hostgator12628/file/fundamentalsofriskmanagement.pdf>)
17. Pavli Qesku (1999) , *Fjalor Anglisht-Shqip*.
18. Sergey A. Kravchenko (2018), “The Becoming of Non-Linear Knowledge: New Risks, Vulnerabilities, and Hopes”, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 14, No. 4 (2018), 191-202.
19. Vitalii Nitsenko, Abbas Mardani, Justas Streimikis, Mykola Ishchenko, Marina Chaikovsky, Svitlana Stoyanovakoval and Ruzanna Arutiunian, “Automatic Information System of Risk Assessment for Agricultural Enterprises of Ukraine”, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 15, No. 2 (2019), 139-152.
20. LingvoSoft Talking Dictionary 2007, English-Albanian.
21. <http://kysu.edu/wp-content/uploads/2015/11/Agribusiness-Risk-Management.pdf>
22. <https://fjalorthi.com/>
23. https://sq.wikipedia.org/ëiki/Wikipedia:WikiProjekti_Studenti%26Wikipedia/Eseja
24. <https://fjale.al/>
25. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/danger>
26. <https://www.glynholton.com/wp-content/uploads/papers/risk.pdf>
27. [http:// www.businessdictionary.com/definition/risk.html](http://www.businessdictionary.com/definition/risk.html)
28. [http:// www.iiakm.org/ojakm/articles/2014/volume2_3/OJAKM_Volume2_3pp44-55.pdf](http://www.iiakm.org/ojakm/articles/2014/volume2_3/OJAKM_Volume2_3pp44-55.pdf)
29. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.323.1418&rep=rep1&type=pdf>
30. [https:// www.google.com/search?q=pema+gjenealogjike+e+gjuheve](https://www.google.com/search?q=pema+gjenealogjike+e+gjuheve)
31. https://sq.wikipedia.org/wiki/Gjuh%C3%ABt_indo-evropiane
32. https://en.Wikipedia.org/ëiki/List_of_Indo-European_languages
33. [https:// www.theguardian.com/education/gallery/2015/jan/23/a-language-family-tree-in-pictures](https://www.theguardian.com/education/gallery/2015/jan/23/a-language-family-tree-in-pictures)
34. https://en.wikipedia.org/ëiki/Indo-European_languages
35. <https://economictimes.indiatimes.com/definition/risk>
36. <http://www.fjalori.shkenca.org>
37. <https://sq.glosbe.com/en/ru>
38. <https://sq.glosbe.com/sq/ru>

Natalia Harmatii,

Cand. Sc. (Econ.)

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

Iryna Fedyshyn

Cand. Sc. (Econ.)

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

APPLICATION OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT OF PRODUCTION PROCESSES

Abstract. *Current study examines business statistics of industrial enterprises activity of G20 members and indicators of activity of the Ukrainian machine building enterprises. Five of the G20 members - Japan, Brazil, South Africa (manufacturing only), the United States and the EU-28 - reported negative annual averages for 10 year period (2007-2017). Ukraine reported mostly negative trends of main indicators of machine-building for 2010-2013. The effect of direct investments from Ukraine into the economies of the countries of the world on the volume of products sold by machine-building enterprises was investigated in the paper. It was also investigated the impact of direct investment flows from Ukraine into economies of the world on the average salary of employees in the field of machine-building by tools of economic and mathematical modeling.*

Key words: *machine-building, correlation-regression analysis, simulation, direct investment, digital transformation.*

INTRODUCTION

Increasing of production costs, rising competition, quality requirements and nomenclature of the output of machine-building enterprises are all what production is facing in today's dynamic world economy. This, in turn, places increased demands on the flexibility of production and management in real time and the use of modern information technologies.

The problems of development of Ukrainian machine-building are revealed in the works of domestic scientists and economists.

Ilyash, O., Dzhadan, I., Ostasz, G. [1] determine scientific and methodological prerequisites for studying the influence of the industry's innovation potential indices on the industrial products' revenue of Ukraine. They offer mathematical model of correlation between the industrial products' revenue and the indices of the innovation potential development of the Ukrainian industry. Results of the study of macroeconomic indicators that influence the development of the Ukrainian industry is quite actual and can be used in further researches of machinebuilding complex.

The paper of Iryna Bryzhan and Olesya Hryhoryeva [2] argues that Ukraine should change conventional concept of economic development, based on extensive consumption of natural resources and a large impact on the environment. The authors present how the concept of sustainable development might function to secure ecologically focused (continuous, crisis-free) industrial development. They state that the main prerequisites to sustainable development are innovations, as well as ecologically loyal institutional rules of business.

This paper corresponds the most vital issues of economic growth based on adequate and correct industrial development. For this purpose, data on the activity of machine-building enterprises of Ukraine for the period of 2010-2017 and statistics of

the activity of industrial enterprises of G20 members for the same period were analyzed.

Data concerning business statistics of industrial enterprises activity of G20 members are provided by the Eurostat Statistics. Indicators of activity of the Ukrainian machine building enterprises are provided by the State Statistics Service of Ukraine and analytical reports. All data cover the period of 2010-2017.

In five G20 members industrial output in 2017 had still not yet returned to pre-crisis levels. The impact of the financial and economic crisis on industrial activities and the subsequent recovery was substantial in several G20 members. Five of the G20 members - Japan, Brazil, South Africa (manufacturing only), the United States and the EU-28 - reported negative annual averages for 10 year period (2007-2017), indicating that in real terms the level of industrial output in 2017 had not yet returned to its pre-crisis level observed in 2007. Over the period studied, India (3.9%) and Indonesia (4.1%; manufacturing only) reported the third and second fastest annual average growth rates in industrial output among the G20 members, with the fastest growth in Saudi Arabia (6.0%; manufacturing only; 2010-2016). Looking at the latest annual rate of change, between 2016 and 2017, Turkey recorded the fastest growth in industrial production, up 6.3%, just over double the growth recorded in the EU-28 (3.1%). South Africa (manufacturing only) was the only G20 member for which data are available to report a fall in output in 2017 [3].

Table 1

**Indicators of activity of machine-building enterprises
for the period of 2010-2017 [5-7]**

Year	Number of enterprises, units	Number of employees, thousand people	The average monthly nominal salary of employees, UAH	Volume of sales of machine-building enterprises, mln UAH	Direct investments from Ukraine into the economies of the countries of the world (US \$ million)
2010	4736	482,3	2243	-	99270,5
2011	4791	499,4	2741	6424,8	130847,9
2012	4546	520,8	3042	6456,2	140539,3
2013	5103	488,8	3229	113926,6	6588,7
2014	4460	422,3	3336	101924,7	6702,9
2015	4483	370,4	4211	115261,7	6456,2
2016	4209	353,6	5344	131351,8	6315,2
2017	4481	358,8	7357	167649,3	6346,3

In 2017, the value of sold production covered by the sectors mining and quarrying and manufacturing amounted to 180 billion EUR. After the economic crisis in 2008, the value generated by EU production was reduced dramatically in 2009, with a sharp decrease of almost 18%. However, there was a turn-around between 2009 and 2011 when the value of sold production increased by more than 15% and remained stable in the following three years. The results of 2017 show the consolidation of the growth in production, after the full recovery and surpassing the 2008 level. This upwards trend of the EU's industrial production was mainly due to

the manufacturing of motor vehicles, trailers & semi-trailers, other transport equipment and machinery & equipment.

Over three-quarters of the EU-28's value of sold production (78%) was generated by six EU Member States. Germany recorded the highest value of EUR 1 160 billion, equivalent to 28% of the EU-28 total, followed by Italy (16 %), France (12%), the United Kingdom (9 %), Spain (8%) and Poland (5%). The other 22 EU Member States contributed with smaller shares (up to 3%) [4].

Tools of economic-mathematical modeling on the basis of correlation-regression analysis are used to determine the relationship between the main indicators of activity in the field of machine building.

Statistics show that the number of machine-building enterprises has increased in the period of 2010-2013, and since 2013 has fluctuated with a decreasing trend. Despite this, the volume of sales has been increasing slightly. Accordingly, the number of employees in the period of 2013-2017 has decreased. The average monthly nominal salary of machine building workers tends to increase in the analyzed period. Direct investments from Ukraine into the economies of the world in the period 2011-2014 tend to increase, and from 2015 - decrease.

According to the data presented in Table 1 the effect of direct investments from Ukraine into the economies of the countries of the world on the volume of products sold by machine-building enterprises was investigated. With this purpose the toolkit of economic and mathematical modeling based on correlation-regression analysis was used.

According to simulation the determination coefficient is 0.71 indicating the adequacy of the constructed model. The regression model of the impact of direct investment flows from Ukraine to economies of the world on the sales volume of machine-building enterprises will be:

$$y = 220070,3 - 2,12512x \quad (1)$$

Positive correlation coefficient indicates a direct link between Ukraine's investments into economies of the world and the sales volume, whereas the correlation-regression link being direct. That is, the increase of direct investment flows from Ukraine to the countries of the world will lead to increase of sales volume of machine-building enterprises.

It was also investigated the impact of direct investment flows from Ukraine into economies of the world on the average salary of employees in the field of machine-building by tools of economic and mathematical modeling.

The determination coefficient is **sufficiently** high and is 0.81, which indicates the adequacy of the constructed model. The correlation coefficient between indicators is also quite high and is 0.7, indicating a strong correlation between indicators. Positive correlation coefficient indicates a direct link, that is, if direct investments from Ukraine to other countries will grow, the average nominal salary of employees in the machine-building industry will also increase. This shows a clear relationship between key factors and activity results. Investing international projects allows to receive budget revenues, which in turn can lead to **increasing of machine-building staff salaries**. Correlation-regression equation of the degree of influence of direct investment flows from Ukraine to other countries will be:

$$y = 59997,66 - 8,53x \quad (2)$$

Application of tools of economic and mathematical modeling allows to reveal synergetic influence of dynamics of financial indices of machine-building industry and to explore possibility of influence and changes of dynamics of concrete indices. This will allow decisions to be made to improve the state of the national machine-building industry.

Monitoring and understanding of emerging market trends, deep studying and adapting to company needs, interacting with universities, industrial companies, the scientific community, mobilizing resources to find and implement innovative ideas in a company - this is what should determine the vector of machine-building companies of Ukraine.

A common trend in the development of individual manufacturing enterprises and states as well in the modern world is the digital transformation. However, this is not only a way of tracking data, cross-cutting analytics for strategy building, but also a way of integrating into a single ecosystem. It is necessary to change the types of customer interaction with the company, to introduce new digital systems, to personalize content. Creating R&D centers that would really liaise with university developments, applied research, venture investors, and implementing new data centers to support these R&D centers is important. The use of predictive analytics in business processes (production and sales) on the basis of new technologies is important factor for enterprise's functioning in today's market environment. It is impossible not to mention the need for the introduction of procurement management subsystems (Smart Tender), which would increase transparency and reliability of information, reduce purchase prices for companies, avoid corruption schemes and abuse. This, in turn, would help attract investors as well as invest in foreign machine-building companies. However, while most digital technologies make it possible to increase the efficiency of production processes and survive in competition, polls show that the biggest concerns of industrial executives include the risks associated with digital transformation. The change in formation may be the beginning of the end for those enterprises that were not ready for it. Among the main reasons for this are the complexity of modifying work processes and the lack of intensity of innovation, insufficient study of consumers' opinions. Therefore, the approach to digitizing economic processes must be measured and balanced so that the decisions that support it would lead to a new impetus for business growth on an innovative basis, but not to the detriment of entire sectors of the economy and, ultimately, to excessive government control.

However, it should be noted that some of this is already being implemented at large private industrial enterprises of Ukraine. But not on the state ones. The implementation of these proposals requires the assistance of the authorities and political will.

References:

1. Ilyash, O., Dzhadan, I., Ostasz, G. (2018). The influence of the industry's innovation activities indices on the industrial products' revenue of Ukraine. *Economics and Sociology*. pp.317-331

2. Iryna Bryzhan, Olesya Hryhoryeva, The Ways of Securing Crisis-free Ecologically Focused Development of Ukrainian Industry, *Economics & Sociology*, Vol. 7, No 1, 2014, pp. 193-203
3. Eurostat Statistics Explained. Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=The_EU_in_the_world_-_industry,_trade_and_services#Short-term_business_statistics (Accessed December 1, 2019)
4. Eurostat Statistics Explained. Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Industrial_production_statistics#Overview (Accessed December 1, 2019)
5. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed November 3, 2019)
6. Statistical Yearbook of Ukraine for 2017 (2018). State Statistics Service of Ukraine. pp.262, 449, 455.
7. Statistical Yearbook “Ukraine in numbers” for 2014-2017. State Statistics Service of Ukraine.

Diadin A.

Ph.D.

Kharkiv National University of Internal Affairs

ANALYSIS OF A TRADE COMPANY INVESTMENT PROJECT

Дядін А.С.

кандидат економічних наук

Харківський національний університет внутрішніх справ

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ТОРГІВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

Abstract. *The stages of formation of investment project of a trading company are considered in the article. The industry specificity of the subjects of circulation is determined. The components of the project are analyzed and their general characteristics are given. The effective indicators of the analysis of the investment project have been classified in terms of the prospective prospect and efficiency of the activity.*

Keywords: *sphere of turnover, investment project, resources, income, expenses profitability, payback period*

Анотація. *У статті розглянуто етапи формування інвестиційного проекту торгівельної компанії. Визначено галузеву специфіку суб'єктів сфери обігу. Здійснено аналіз складових проекту та надано їх загальну характеристику. Класифіковано результативні показники аналізу інвестиційного проекту з точки зору прогностичної перспективності та ефективності діяльності.*

Ключові слова: *сфера обігу, інвестиційний проект, ресурси, дохід, витрати рентабельність, період окупності.*

У більшості випадків суть інвестиційного проекту полягає у відкритті нового об'єкту торговельної компанії на основі укладання довгострокового договору оренди з орендодавцем власності й сплатою первісного внеску за оренду від 6 місяців до 2 років. При цьому бажаним є приміщення, що розташоване на перетинанні міських магістралей, які зв'язують ділову частину міста з житловими масивами, а наявність місць для створення паркування автотранспорту, близькість зупинок громадського транспорту може бути додатковим фактором про сприятливий вибір об'єкта.

Аналіз інвестиційного проекту для ухвалення рішення щодо першочергових інвестицій припускає виконання наступних дій [1]:

1. Визначення прогностичного доходу, який можна сформувати за результатами діяльності підприємств-аналогів через розрахунок середньої вартості покупки.

2. Визначення кошторису виконання ремонтно-монтажних робіт. Кінцева вартість вибору і закупівлі торгово-технологічного обладнання (холодильне обладнання, стелажі, касове обладнання. Обладнання для розвантаження та прийому продукції та ін.), його монтажу буде сформована лише по їх фактичному виконанню.

3. Підбір персоналу відповідно до штатного розпису.

4. Оформлення ліцензій на право здійснення відповідної діяльності і висновку про відповідність державним санітарно-епідеміологічним правилам і нормативам, про дотримання вимог пожежної безпеки.

5. Розрахунок середньої вартості необхідних товарних ресурсів, для чого варто визначити товарні асортименти й розподілити його по відділах, провести маркетингове дослідження середньої ціни в районі діяльності супермаркету, розрахувати, виходячи з необхідної кількості товару, середню вартість товарних ресурсів.

Наступним етапом аналізу оцінки ефективності інвестиційного проекту є визначення операційного грошового потоку за кожний відрізок реалізації проекту, який формується за рахунок розробки плану доходів і витрат і руху грошових ресурсів, а саме: розрахунку необхідного обсягу реалізації; визначення операційних витрат; розрахунку передбачуваного фінансового результату від реалізації інвестиційного проекту.

Розрахунок необхідного обсягу реалізації слід проводити за виключенням податку на додану вартість.

В свою чергу, визначення операційних витрат має передбачати розрахунки наступних видів витрат: на оплату праці й податки на фонд заробітної плати, адміністративні, комерційні, а також інші витрати, пов'язані з реалізацією товарів [2, 3].

Матеріальні витрати (тобто собівартість, витрати на матеріали, сировину й товари без податку на додану вартість) доцільно розраховувати виходячи із середнього рівня торгівельної надбавки на ринку із врахування показника зональності об'єкта та наявності конкурентного середовища.

Адміністративні, комерційні витрати та інші витрати, пов'язані з реалізацією товарів, слід визначати відповідно до обліку їх сформованого середнього рівня по всіх діючих об'єктах відповідної сфери. До складу такого роду витрат слід враховувати витрати на рекламу; витрати на оплату комунальних послуг (електроенергія, водоканал, тепломережа, вивіз сміття, прибирання території, оренда, охорона); інші витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією; транспортні витрати; витрати на оплату послуг сторонніх організацій (зв'язок, комп'ютерна мережа, контрольно-касові апарати, технічне обслуговування холодильного обладнання тощо).

В той же час, слід враховувати, що переважна більшість суб'єктів господарювання користується не власними, а орендованими основними фондами, а розрахунок амортизаційних відрахувань здійснюється в наступному місяці після постановки на облік основних ресурсів.

Основними показниками плану доходів і витрат та руху грошових потоків є визначення прогнозованого фінансового результату й операційного грошового потоку, тому прибуток від реалізації слід визначати зменшенням чистого обсягу реалізації на суму операційних витрат, а для визначення розміру прибутку до сплати податків необхідно розрахувати передбачувані позареалізаційні доходи й витрати. В свою чергу, до позареалізаційних доходів слід віднесли відсотки банку на залишок грошових коштів на розрахунковому рахунку, позитивну інвентаризацію, позитивну курсову різницю й інші доходи, що не належать до основного виду діяльності суб'єкта господарювання.

Разом з тим, до складу позареалізаційних витрат слід віднести відсотки за користування кредитом, негативну курсову різницю, послуги банку за ведення розрахункового рахунку, плату за інкасацію, податок на майно підприємства та інші непрямі витрати, а виходячи із загальноприйнятого правила, оподатковувана база для розрахунку податку на прибуток визначається шляхом додавання величин прибутку від реалізації і позареалізаційних доходів за мінусом позареалізаційних витрат.

Наступним етапом розробки інвестиційного проекту торговельної компанії з розвитку товарного ринку і його інфраструктури є його аналіз, що здійснюється за рахунок відбору альтернативних розрахунків та прогнозних планів, де основним критеріями виступають показники чистої наведеної вартості; індекс рентабельності інвестицій; індекс прибутковості залежно від норми дисконту; внутрішню норму прибутку; загальний період окупності та показник чистої наведеної вартості для оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Література:

1. Ткаченко С.О. Система формування інвестиційного проекту торговельної компанії з розвитку товарного ринку та її інфраструктури// С.О. Ткаченко // Проблеми економічної безпеки держави, регіону, підприємства: тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (26 травня 2017 р.) / упоряд. Л. М. Томаневич. – Львів: ЛьвДУВС, 2017. – 233 с.
2. Лень В.С., Гливенко В.В.. «Облік транспортно-заготівельних затрат підприємств роздрібної торгівлі» Науковий вісник Полісся 2.1 (9) (2017): 146-150.
3. Телішевська О. Б. Витрати на логістично-постачальницьку діяльність підприємств : дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ольга Богданівна Телішевська; Міністерство освіти і науки України, Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. – Львів, 2017. – 223 с. – Бібліографія: с. 187–210 (248 назв).
4. Коркуна Д. «Бюджетування у системі фінансового планування підприємства.» Формування ринкової економіки в Україні 19 (2009): 330-334.
5. Єрешко Ю.О. «Бюджетування–інструмент оптимізації грошових потоків підприємства.» Економічний вісник Національного технічного університету України» Київський політехнічний інститут», 7 (2010): 100-105.

Kyrchata I.M.,
candidate of economic sciences, associate professor
Golovchenko O.O.
student of the faculty of administration and business
Kharkov National Automobile and Highway University

THE ACTIVITIES OF PAWNSHOPS IN THE FINANCIAL SERVICES SYSTEM

Кирчата І.М.,
к.е.н., доцент
Головченко О.О.
студентка факультету управління та бізнесу
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ЛОМБАРДНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Abstract. *The article presents the author's vision regarding the place and role of pawnshops in the financial services market. The analysis of pawnshops and pawnshops lending in the current conditions and during the crisis, specifies the main directions and prospects of the pawnshop as a subject of business activity.*

Keywords: *pawnshop, microfinance, pricing, total cost of credit, price competition, interest rates.*

Анотація. *У статті подано бачення автора щодо місця і ролі ломбардів на ринку фінансових послуг, проведено аналіз стану ломбардів та ломбардного кредитування в сучасних умовах та під час кризи, конкретизовано основні напрямки та перспективи розвитку ломбарду як об'єкта підприємницької діяльності.*

Ключові слова: *ломбард, мікрофінансування, ціноутворення, повна вартість кредиту, процентні ставки*

Сьогодні роль ломбардів у житті пересічних українців тільки зростає, а ломбард стає для багатьох єдиним прийнятним виходом із скрутної фінансової ситуації. В умовах коли банківський сектор втрачає конкурентні переваги на ринку споживчих кредитів, ломбарди, надаючи послуги з короткострокового кредитування громадянам, можуть задовольнити потреби різних верств населення, сприяти підтримці його життєвого рівня, оскільки зменшують соціальну напругу в країні, а також забезпечують підвищення платоспроможного попиту на товари та послуги в цілому.

Ломбард – фінансова установа, винятковим видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам у готівковій або безготівковій формі за власні кошти або на основі залучених коштів, крім депозитів, під заставу майна та майнових прав на певний термін і під процент, а також супутніх ломбардних послуг [1].

Основним видом діяльності ломбардів як учасників ринку фінансових послуг є надання миттєвих і короткострокових позик на власний ризик під заставу майна споживачів цих послуг. Надаючи короткострокові готівкові кредити, ломбарди тим самим задовольняють нагальні потреби фізичних осіб у

коштах на певний термін, сприяючи підвищенню платоспроможності позикоодержувачів.

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності поняття «ломбард» в різних наукових джерелах [2]

№	Автор, джерело	Визначення змісту поняття
1	Науменкова С. В., Міщенко С. В.	Ломбард – це небанківська кредитно-фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений термін і під відсоток; зберігання речей і надання супутніх послуг, пов'язаних з діяльністю ломбарду
2	Баранова О. Ю.	Ломбард – це фінансова установа, яка надає послуги з короткострокового кредитування під заставу певних активів за рахунок власних і залучених коштів
3	Нетудихата К. Л.	Ломбард – суб'єкт ринку фінансових послуг, який надає на власний ризик фінансові кредити фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк та під процент, а також надає супутні послуги
4	Гаврилова Н. В., Ричкова Д. С.	Ломбард – це фінансова установа, яка приймає від населення на зберігання ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння й надає позички під заставу таких виробів
5	Внукова Н. М.	Ломбард – фінансова установа, винятковим видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам у готівковій або безготівковій формі за власні кошти або на основі залучених коштів, крім депозитів, під заставу майна та майнових прав на певний термін і під процент, а також супутніх ломбардних послуг
6	Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С.	Ломбарди (англ. <i>pawnshop</i>) – кредитні установи, які позичають гроші під заставу рухомого майна. Ломбарди дають населенню можливість зберегти предмети особистого користування і домашнього вжитку, а також отримати позички під заставу цих предметів

Таблиця 2

Порівняльна характеристика особливостей банківського і ломбардного кредитування [3]

Критерії	Ломбард	Комерційний банк
Позичальники	Тільки фізичні особи, резиденти і нерезиденти, в тому числі клієнти з низьким рівнем доходів, які не мають кредитної історії, які не одержують доступу по основним кредитним ринкам	Фізичні та юридичні особи – резиденти
Застави	Рухоме майно, що належить позичальникам і призначене для особистого споживання	Рухоме і нерухоме майно, яке може відчужуватися відповідно до законів України
Відсоткова ставка	Процентні ставки високі – до 200 ... 250%	Від 11 до 25% залежно від терміну кредитування
Платоспроможність клієнтів, їх дохідна база	Платоспроможність клієнтів, їх доходи, місце роботи, соціальний статус не з'ясовуються	Доходи позичальників і їх платоспроможність мають першорядне значення
Процедура оформлення кредитної угоди	Терміни оформлення угоди мінімальні і становлять від 15 хв до 2 год	Оформлення кредиту займає від 2 до 5 днів
Сума кредитів, що видаються	Мінімальна сума не обмежена, максимальна сума обмежена	Мінімальна і максимальна суми обмежені
Терміни кредитування	Тільки короткострокові кредити - від одного до трьох місяців (за законом - до одного року). При необхідності термін кредитування продовжується	Коротко-, середньо-, довгострокові кредити - від декількох місяців до 25 ... 30 років
Мета кредитування	Кредит не носить цільового характеру і надається незалежно від мети	Вказівка мети отримання кредиту обов'язково
Можливість дострокового погашення	Дострокове повернення кредитної суми лише вітається і не обкладається додатковим комісією	Дострокове погашення кредитів не заохочується, обмовляється окремим пунктом договору
Оподаткування доходів	Багато ломбарди подають свідомо неправдиву інформацію про отримувані доходи, занижують суми податкових виплат або не платять їх взагалі	Доходи комерційних банків обкладаються підвищеними податками
Зв'язок з тіньовою економікою, корупцією та криміналом	Ломбардний бізнес привабливий для кримінальних структур, тісно пов'язаний з тіньовою економікою та корупцією	Зв'язок банків з тіньовими явищами, корупцією та криміналом мінімальна і жорстко прісикається

Аналіз основних підходів до трактування сутності поняття «ломбард» наведено в табл. 1.

Ломбард як суб'єкт підприємницької діяльності	
Вимоги, яким повинен відповідати ломбард для надання фінансових послуг: 1) діяльність ломбарду повинна відповідати вимогам законодавства про фінансові послуги; 2) ломбард повинен бути внесений до Державного реєстру фінансових установ; 3) ломбард повинен мати ліцензію на надання певних видів послуг; 4) ломбарду необхідно мати внутрішні правила або положення, що регламентують надання ломбардом фінансових та супутніх послуг, затверджених у встановленому порядку; 5) установчі документи ломбарду повинні відповідати вимогам законодавства та містити вичерпний перелік видів фінансових послуг і супутніх послуг, які надає ломбард; 6) у повному найменуванні ломбарду повинно міститися слово «ломбард»; 7) ломбард не повинен здійснювати будь-якої іншої підприємницької діяльності, крім підприємницької діяльності, передбаченої законодавством для ломбардів; 8) ломбард повинен мати власну облікову та реєструючу систему, що відповідає встановленим вимогам; 9) ломбард у своїй діяльності повинен дотримуватися вимог чинного законодавства, зокрема про захист прав споживачів.	
Функції: Пряма функція (видана короткострокових споживчих кредитів під заставу) Непряма функція (продаж закладеного майна і зберігання цінностей клієнта).	
Фактори, що визначають дію кредитного механізму ломбарду	
Внутрішні - величина оборотного капіталу, співвідношення позикових і власних коштів, фінансова допомога засновників ломбарду; - значення процентної ставки; - оцінка вартість рухомого майна, що закладається; - мінімальне / максимальне значення розміру кредиту; - форма проведення продажу невикуплених застав; - спектр виконуваних операцій і послуг; - професійна підготовленість, кваліфікація та досвід персоналу ломбарду; - вартість оренди, охорони, страхових послуг та інших витрат.	Зовнішні - натурально-вартісні характеристики закладу; - тип поведінки споживача, як потенційного клієнта; - потреба населення в кредитах; - рівень конкуренції на ринку позикового капіталу; - рівень цін на ломбардні послуги; - стан «системи життєзабезпечення» ломбарду; - рівень добробуту населення; - рівень інфляції.
Переваги та недоліки ломбардної діяльності	
- широкий спектр майна, що закладається; - надання позичальникові кошти «тут і зараз»; - гранично спрощена процедура отримання грошей; - відсутність необхідності подавати будь-які документи, що підтверджують спійзий фінансовий стан; - гнучкі терміни надання кредиту (середній термін - 3 міс. легкість продовження при виплаті тільки відсотків); - надання кредиту незалежно від мети; - свобода клієнта ломбарду від зобов'язань перед кредитором.	- високі процентні ставки за користування кредитом; - низька оцінка виробів; - ризик невикупу застави; - «Кредит» в ломбарді можна отримати тільки на короткий термін, ломбард мж право видавати позику на термін не більше одного року; - недостатній сервіс.
Показники ефективності кредитних операцій ломбарду: - тривалість користування кредитом; - інтенсивність кредитних операцій (обсяг обороту); - частка невикуплених застав; - тривалість продажу невикуплених предмету застави; - обсяг запасів невикуплених застав, що зберігаються на складі і в магазині ломбарду; - виручка від повернення кредитів з відсотками; - виручка від продажу невикуплених застав; - витрати, зумовлені видачею кредитів; - розмір постійних витрат.	
Напрями розвитку ринку ломбардних послуг України: — розширення номенклатури предметів, що приймаються як застава та на зберігання; — удосконалення системи реалізації невикуплених предметів застави; — упровадження комп'ютерних технологій з метою оптимізації основних операцій ломбардів та управління діяльністю ломбардних підприємств; — формування в суспільстві позитивного іміджу підприємств, що надають ломбардні послуги	

Рис. 1. Основні аспекти організації системи управління ломбардом

У порівнянні з іншими представниками ринку послуг споживчого кредитування, в тому числі некредитними фінансовими організаціями, для ломбардів характерний ряд переваг для клієнтів: відсутність цільового призначення кредиту (позики); відсутність скорингу клієнта; швидке оформлення договору кредиту (позики); відсутність перспективи внесення негативної інформації про кредитну історію клієнта, у випадку невиконання зобов'язань перед ломбардом; розширений спектр майна, яке може бути прийнято ломбардом в якості застави; право викупу застави в будь-який час; можливість отримання кредиту на різні терміни (від 1 дня до року).

Незважаючи на ряд недоліків ломбардного кредитування, ломбарди залишаються гарною альтернативою банкам і мають величезний потенціал для розширення своєї діяльності (табл.2).

Якість послуг, що надаються помітно зросла, а імідж ломбардів як серйозних кредитних організацій поступово набирає силу. Основні аспекти організації системи управління ломбардом наведено на рис. 1.

Станом на 2019 р. ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб – вони орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів (табл. 3). Ломбарди надають фінансові кредити під заставу, середній розмір яких за I півріччя 2019 року становить 1536,7 грн. При збільшенні обсягу наданих фінансових кредитів на 10,1% середній розмір кредиту збільшився на 12,2%.

Таблиця 3

Групування частки перших ломбардів (ТОР) за обсягом наданих фінансових кредитів та їх активів станом на 30.06.2019 р. [4]

	Сума наданих фінансових кредитів під заставу		Активи за балансом	
	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %
ТОР 3	2 540,4	28,1	897,1	22,9
ТОР 5	3 651,1	40,3	1179,5	30,1
ТОР 10	5 760,6	63,6	1871,3	47,7
ТОР 50	8 130,1	89,8	2948,7	75,1
ТОР 100	8 739,8	96,6	3408,3	86,8
Всього по ринку	9 051,9	100	3 924,4	100

Як свідчать дані табл. 3 на 100 ломбардів, перших за обсягом наданих фінансових кредитів (ТОР 100), припадає 96,6 % від загального обсягу кредитів та 86,8% від загальних активів. При цьому, на частку 3 ломбардів, перших за обсягом наданих кредитів, припадає майже четверта частина від загального обсягу наданих кредитів та всіх активів ломбардів.

Література:

1. Внукова Н. М. Фінансові аспекти ломбардної діяльності / Н. М. Внукова. – Харків : ТО Ексклюзив, 2013. – 150 с.
2. Пархоменко Є. Ю. Інституційний статус ломбардів та його вплив на аудит фінансової звітності / Є. Ю. Пархоменко // Бізнес Інформ. – 2018. – №5. – С.377-382.
3. Мациевский Н. С. Влияние ломбардной индустрии на рынок потребительского кредитования в условиях финансового кризиса / Н. С. Мациевский // Известия ТПУ, 2012. – № 6. – С. 25.
4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nfp.gov.ua/>.

Chupina I. P.,
Doctor of Economic Sciences, Professor
Russian state vocational pedagogical University, Russia

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN ENTERPRISE MANAGEMENT

Чупина И. П.,
д.э.н., профессор
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Россия

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Abstract. *The article considers the information that becomes, on the one hand, one of the main elements of the production potential of the enterprise, and on the other hand, one of the leading factors determining the evolutionary trends of another element of potential – fixed capital.*

Keywords: *Agricultural sector, information technologies, scientific progress, economic growth*

Аннотация. *В статье рассмотрена информация, которая становится, с одной стороны, одним из главных элементов производственного потенциала предприятия, а с другой стороны, одним из ведущих факторов, определяющих эволюционные тенденции другого элемента потенциала – основного капитала.*

Ключевые слова: *аграрный сектор, информационные технологии, научный прогресс, экономический рост*

Многие исследователи обращают внимание на наличие информации в оборудовании, технике, особенно высокотехнологичной. В странах с развитой рыночной экономикой наблюдаются тенденции интеграции производственных структур в единую информационную систему, и совершенствование этой системы становится одним из приоритетов национальной политики.

По оценкам специалистов, микроэлектронная и компьютерная промышленность, составляющие базу развития информационного пространства, по темпам роста, влияют на социально-экономическую структуру общества, вкладу в научно-техническое развитие, позитивным изменениям в интеллектуализации общества не имеют аналогов. В настоящее время эти области промышленности самые мощные и наукоёмкие, рынок их продукции уже сравним с рынком природных ресурсов [6].

Поэтому производительность любого орудия труда является ни чем иным как количеством овеществленной в них связанной и структурированной информации. Выделим основные функции информации в составе основного капитала:

- ведущая функция – эту функцию информация выполняет, если выступает в качестве предмета труда, а, следовательно, и продукта труда, то есть, когда основным капиталом (средством труда) является вычислительная техника;

- вспомогательная функция – в этом случае информация не является основным продуктом и предметом труда, а выступает или в качестве сопутствующего товара, или сопутствующего элемента в процессе

производства. В данном случае вычислительная техника не является основным орудием труда, и ее роль заключается в обработке информационной составляющей;

- посредническая функция – обеспечивающая возможность взаимодействия между средством труда и человеком. Повышение технической сложности средств труда увеличивает и их информационную емкость, что в дальнейшем изменяет состав и структуру системы основных фондов. Это в свою очередь усложняет взаимодействие орудия труда и работника, и здесь роль информации состоит в том, чтобы максимально оптимизировать и упростить контакт человека и средства труда;

- статистическая функция – в современных условиях появления сложнейшей техники информационного общества значительно повысилась степень актуальности регулярного проведения мониторинга и контроллинга на предприятиях. Особенно это необходимо при решении вопросов своевременного и качественного обновления техники, разработки целевой комплексной программы оптимизации работы оборудования;

- функция мобильного рассредоточения рабочего места, которая все более проявляется в современных условиях дальнейшей автоматизации и роботизации производства. Благодаря современным средствам оперативной связи работнику не обязательно постоянно присутствовать на рабочем месте. Он может одновременно управлять несколькими технологическими процессами, используя легкие и компактные персональные компьютеры, сотовую связь [1].

Влияние информационных факторов на воспроизводственный процесс, в свою очередь, приводит в действие другую группу факторов – технологических, что находит отражение в различного рода изменениях состава и структуры основного капитала, а также его возрастных, качественных, социальных, экологических характеристик [5].

Технологические сдвиги в процессе воспроизводства основного капитала в развитых странах в настоящее время ускоренно формируют инновационную экономику, позволяющую значительную часть ВВП наполнять наукоемкой высокотехнологичной продукцией. Мировым лидером здесь являются США, на долю которых приходится 48 % данной продукции, Япония производит 30 %, Германия – 16 %, а Россия – около 1 % [2].

По другим источникам первую пятерку стран-производителей новой техники и технологий составляют США (33 %), Великобритания, Япония, Германия, Франция. В списке 15 лидеров Индия, Китай, Италия, Австралия и Швеция, на Россию приходится менее 1,5 % высокотехнологичных товаров. Доля инновационной продукции, производимой в России, ниже порогового значения в 5 раз, в стране ярко выражена сырьевая модель развития [6].

Однако и в России есть небольшие сдвиги в данном направлении. Например, в 2015 году по сравнению с 2009 г. на 6,8 % увеличилось число созданных передовых производственных технологий, в том числе более чем в 1,5 раза технологий, обладающих патентной чистотой, но, к сожалению, в 1,4 раза сократилось количество созданных принципиально новых технологий. Рост количества созданных передовых технологий произошел в наиболее

важных областях производства: производство, обработка и сборка – на 28,8 %; аппаратура автоматизированного наблюдения – на 27,6 %; производственные информационные системы – на 33,3 %. Однако произошло снижение на 35 % в сфере автоматизации погрузочно-разгрузочных операций. В части создания принципиально новых технологий на фоне общего снижения рост наблюдается только в области «аппаратура автоматизированного наблюдения» – в 2,3 раза.

Рост показателей использования прогрессивных технологий говорит о совершенствовании и развитии российского производства, несмотря на имеющиеся трудности и явную замедленность данного процесса [3].

Анализ создания и использования передовых технологий является наиболее важным в сфере изучения факторов, влияющих на современную эволюцию основного капитала, так как уровень развития технологического потенциала занимает центральное место в инновационном направлении движения экономики. Чтобы перейти к высокоразвитому информационному обществу, необходимо на базе реализации оптимального обновления средств труда осуществить накопление наукоемкого основного капитала, что позволит создать высокотехнологичные производства, основанные на отечественных разработках мирового уровня [4].

Резкий рост количества предприятий в 1990 годы и дальнейшее увеличение их числа связаны с переходом России на новые экономические отношения, развитием предпринимательства и, в первую очередь, малого бизнеса.

Видовой состав машин и оборудования на небольших по размеру предприятиях более разнообразен и автономен, в связи с этим нет проблем обеспечения связанности техники в условиях организации общего процесса производства. Поэтому здесь можно приобретать импортную технику разных фирм и стран-производителей. Это требует от работников не только наличия высокой квалификации, но и умения быстро осваивать новое оборудование, проявлять творческий подход.

Рассмотрев основные группы факторов, влияющих на воспроизводство и генезис современного основного капитала, можно сделать следующие выводы. Во-первых, эти факторы взаимосвязаны между собой и в дальнейшем их влияние на общий процесс производства будет все более взаимодействующим. Во-вторых, для того, чтобы воздействие этих факторов на экономику и общество было положительным и эффективным, необходимо обеспечить инновационное направление их практической реализации, подразумевающее вложение средств, обеспечивающее воспроизводство основного капитала на новой качественной основе, смену поколений техники и технологии. В-третьих, инновационное развитие системы основного капитала напрямую связано как с проблемами инвестирования обновления фондов, так и с процессами глобализации, позиционированием России в мировой экономической системе.

Литература:

1. Артюшина Е. В. Исследование прогнозного новшества на наличие стратегического соответствия в диверсифицированной организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2018. № 2. С. 48-53.
2. Баев Л. А., Литке М. Г. К вопросу о категорийной системе оценки и управления инновационным развитием // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 3. С. 20-27.
3. Реймер В., Бреусов А. Инновационная система России: проблемы управления и перспективы // Международный сельскохозяйственный журнал. 2015. № 2. С. 3- 6.
4. Филобокова Л. Ю., Григорьева О. В. Инновационные подходы к управлению конкурентоспособностью малого предпринимательства // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 4. С. 52-57.
5. Чупина И. П. Интеграция России в мировую экономику // European Journal of Economics and Management Sciences. 2016. № 2. С. 62-63.
6. Chupina I.P. The competitiveness of products as the object of a targeted strategic development of an economic entity // Eastern European Scientific Journal. 2016. № 1. С.59 – 62.

PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Beridze L. M.

Doktor of Economics, Professor
Georgian Technical University, Georgia

ISSUES OF THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY OF GEORGIA

Беридзе Л.М.

доктор экономики, профессор
Грузинский Технический Университет, Грузия

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ГРУЗИИ

Abstract. *The article deals with the preparation of entrepreneurship development programs, including small business, support for innovative entrepreneurship, tourism in the regions and the introduction of effective forms of inter-municipal cooperation.*

Keywords: *regional program, innovative entrepreneurship, tourism, inter-municipal cooperation.*

Аннотация. *В статье рассмотрены вопросы составления программ развития предпринимательства, в том числе, малого бизнеса, поддержки инновационного предпринимательства, туризма в регионах и внедрения эффективных форм межмуниципального сотрудничества.*

Ключевые слова: *региональная программа, инновационное предпринимательство, туризм, межмуниципальное сотрудничество.*

В нашей стране главной задачей развития региональной экономики является решение двух взаимосвязанных задач: первое, восстановление и реабилитация хозяйственной системы; второе, искоренение диспропорций между регионами и их сбалансированное развитие.

Для усиления государственной поддержки развития предпринимательства в регионах, будут разработаны и реализованы Целевые программы развития малого бизнеса. Программа будет включать: перспективные направления развития малого бизнеса и деятельности предприятий; включение в предпринимательство социально незащищенных слоев населения; мероприятия по созданию инфраструктуры поддержки предпринимательства; организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров; предложения по созданию льготных условий использования государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также технологий; предложения по привлечению использованию инвестиций, в том числе иностранных инвестиций.

Финансовая поддержка предприятий будет осуществлена в следующих формах: внебанковские кредиты; выдача гарантий; субсидирование процентной ставки банковских кредитов; субвенций (премиальные гранты); технологическое обслуживание-лизинг.

Программы будут включать преференций для малых предприятий при участии в государственных закупках продукции и товара (обслуживания).

Необходимо принятие Закона о региональном развитии Грузии. Предполагается, что закон будет нацелен на решение специфических проблем высокогорных регионов, т.н. моногородов (промышленные центры) и регионов узкой специализации. После расторжения традиционных производственно-экономических связей, эти регионы оказались в положении высокой степени депрессивности.

Необходимо, в законодательном порядке установить содержание понятия - «высокогорный регион», «депрессивный регион» и по отношению к ним осуществить социально-экономические меры по расселению и занятости населения, реабилитации инфраструктурных объектов и т. д. Действующий в настоящее время закон не предусматривает решение проблем данных регионов.

По высокогорным депрессивным регионам должны быть составлены Целевые программы социально-экономического развития. Программы будут включать: стимулирование инвестиционной деятельности и развитие производства; регулирование проблем занятости; развитие социальной инфраструктуры; охрана окружающей среды и сохранение экологического равновесия; восстановление и реабилитация транспортной коммуникаций; обеспечение стабильного энерго- и газоснабжения населения и хозяйств.

В программах целесообразно включить социальные льготы для высокогорных депрессивных регионов. С целью ликвидации результатов стихийных бедствий, целесообразно формировать действенную систему геоэкологического мониторинга.

Важнейшим направлением Стратегии регионального развития Грузии считается разработка государственной программы поддержки инновационного предпринимательства. В Программе должны быть определены финансовые инструменты, объем финансовых ресурсов и сроки их получения, формы финансовой поддержки по источникам (прямое кредитование, гарантированные кредиты, гранты, субсидирование кредита, долевое участие в инвестиционных проектах, страхование экспорта и др.). Назрела необходимость учреждения гарантийного фонда.

Предлагается новый способ финансирования программ и проектов, предусматривающий партнерское отношение между центральными органами, региональной администрацией и региональных фондов поддержки инновационного предпринимательства.

В регионах Грузии не сформирована инфраструктура поддержки инновационной деятельности, что невозможно без государственной поддержки. Необходимо четко определить критерий выбора приоритетных инфраструктурных проектов: финансовая жизнеспособность; разработка инновационных технологий; развитие местной экономики и вузов; создание новых инновационных компаний и новых рабочих мест; коммерциализация научных разработок; привлечение инвестиции; улучшение имиджа региона; соответствие внешним факторам (нормативным требованиям, общественному мнению, экологическим нормам и т.д.); инновационное развитие;

эффективность (экономическая, бюджетная, социальная); наличие необходимых ресурсов; риски при реализации проекта и т.д.

В процессе выбора проектов важным считается соответствие проектов стратегиям и программам развития региона.

Важнейшим направлением развития региональной экономики считается туризм. Возможным решением проблем в сфере туризма является разработка региональных туристических программ.

Сквозная природа туристической индустрии и ее территориальная локализация обуславливают необходимость использования «кластерного подхода».

Показатели существования туристического кластера и уровень его развития определяются: территориальным расположением рекреационных компаний; уникальные туристические ресурсы; существование туристических организаций, предоставляющих туристические продукты; необходимая инфраструктура для туристического бизнеса; прочные контакты среди тех компаний, которые ориентированы на рекреационные услуги; способность туристических фирм привлекать туристов с высоким спросом на качество обслуживания; существование государственного и гражданского сектора, способствующего развитию туризма.

Государство должно продвигать региональные туристические кластеры в следующем направлении:

- Содействие сотрудничеству, объединению и сотрудничеству туристических компаний;
- Повышение конкурентоспособности туристических приложений и туристической инфраструктуры; улучшение пространственного и городского планирования;
- Продвижение инновационных услуг в сфере туризма и общего обслуживания;
- Выход на международные рынки с помощью совместных туристических проектов через телекоммуникационный маркетинг;
- Продвижение производства традиционных способов производства.

В Грузии имеются большие возможности внедрения эффективных форм межмуниципального сотрудничества (ММС) в разных областях, в том числе, в сфере туризма. Правовая основа для ММС существует, однако необходимо решить ряд административных вопросов. Прежде всего, необходимо определить правовой статус и компетенцию предприятий, созданных муниципалитетами.

ММС мешают факторы: скудные финансовые ресурсы; ограниченные полномочия местных органов власти; ограниченный человеческий потенциал. ММС должен основываться на следующих принципах: 1) экономическая эффективность; 2) добровольное участие (давление со стороны государства недопустимо) 3) независимость.

На основе передового опыта стран-членов ЕС, который должен быть адаптирован к грузинскому контексту, предлагаются следующие направления для ММС: развитие туристической инфраструктуры - создание рекреационной и агроинфраструктуры, определяющей туристические направления в

конкретных регионах; реализация совместных инвестиционных инфраструктурных проектов (водоснабжение, межмуниципальные дороги и транспорт); развитие потенциала муниципальных государственных служащих и др.

Литература:

1. Программа регионального развития Грузии на 2018-2021 годы. Постановление Правительства Грузии от 12 июня 2018 года № 1292.
2. Беридзе Л. Предложения по политике регионального экономического развития. Материалы Международной научно-практической конференции. Батуми, 2017.
3. The economic development of a region is the basis of self-government. International Conference "Local and Regional Development in Europe – Contemporary Challenges". COUNCIL OF EUROPE, GTZ, MRDI. July 8-9, Batumi, 2010.
4. K. Khmaladze. Methodological aspects for ensuring Regional Development. International Scientific-Practical Conference "Sustainable Economic Development Issues: Realities and Opportunities". Kutaisi, Georgia, 2012.

Pankova Liudmyla,
Ph.D., Associate Professor
Cherkasy State Technological University (Ukraine, Kyiv)

SMART SPECIALIZATION AS A MODERN DIRECTION OF DEVELOPMENT OF CLUSTER POLICY AND ECONOMY OF REGIONS OF UKRAINE

Панкова Л.І.,
канд. ек. наук, доцент
Черкаський державний технологічний університет

СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Abstract. *The article considers the vision of the development of the process of smart specialization in developed countries. The general and distinctive features of cluster policy concepts and smart specialization are defined. The expediency of the cluster model of smart specialization of regions of Ukraine is substantiated. Systemic obstacles to the development of "smart specialization" that exist in Ukraine are identified and the possibilities of their solution are noted.*

Key words: *smart specialization, cluster policy, regional economy*

Анотація. *У статті розглянуто бачення розвитку процесу смарт-спеціалізації в розвинених країнах. Визначено спільні та відмінні риси концепцій кластерної політики та смарт-спеціалізації. Обґрунтовано доцільність кластерної моделі смарт-спеціалізації регіонів України. Визначено системні перешкоди розвитку «розумної спеціалізації», які існують в Україні та зазначено можливості їх вирішення.*

Ключові слова: *смарт-спеціалізація (розумна спеціалізація), кластерна політика, економіка регіону.*

У країнах ЄС просування політики смарт-спеціалізації стало вимогою часу через науково-технічне «відставання» від США та Японії та передбачало передусім подолання фрагментації та проблеми дублювання наукових досліджень внаслідок самостійного некерованого формування науково-технічної політики на рівні держав та розвитку однакових популярних технологій і галузей [1, с.5]. Для вирішення виявлених проблем, у 2009 році Домінік Форє запропонував концепцію смарт спеціалізації [2].

Смарт-спеціалізація розглядається в розвинених країнах в якості концептуальної моделі формування не лише інноваційної, а й соціально-економічної політики в цілому, що дозволяє найбільш ефективно використовувати особливості, ключові інтереси та потенціал регіону в розвитку конкурентних переваг. Експертною групою Європейської комісії «Знання для зростання» (Knowledge for Growth) як ключову відмінність «розумної спеціалізації» від традиційної регіональної політики визначено «підприємницький пошук», в рамках якого ринок та бізнес досліджують можливості нових векторів інноваційної діяльності, в той час як уряд підтримує акторів, які в змозі та готові реалізувати визначений інноваційний потенціал [3].



Рис. 1. Спільні та відмінні риси концепцій кластерної політики та смарт-спеціалізації

Джерело: складено автором на основі [4]

З рис. 1 можна констатувати, що кластерна політика забезпечує процеси консолідації та реалізації економічних інтересів виробників в кластерних проектах щодо створення кінцевого продукту. Кластери є індикатором та інструментом розвитку процесу розумної спеціалізації в регіонах, оскільки концентрують увагу на пріоритетних секторах економіки, в яких вже функціонує бізнес через інтегровану систему мережевих зв'язків.

З огляду на це, автор акцентує увагу на доцільності кластерної моделі смарт-спеціалізації регіонів України, що орієнтована на цілісний розвиток господарської системи регіону, підвищення ефективності стратегічного планування регіонального розвитку та управління інноваційними процесами у регіонах. Зазначений процес потребує реалізації наступних етапів:

1. Визначення пріоритетів та об'єднання ключових інтересів, дій, капіталів суб'єктів господарської діяльності навколо ідеї інноваційного розвитку регіонів. Існуюча практика кластерних політик представляє значну цінність для реалізації смарт-спеціалізації регіонів в частині визначеного етапу.

2. Визначення заходів гармонійного поєднання смарт-спеціалізації з політикою кластеризації економіки регіонів України з урахуванням балансу інтересів, що забезпечить передумови для реалізації євроінтеграційних орієнтирів України. Зазначений процес може відбуватися в рамках пріоритезації сфер регіональної спеціалізації. В якості вхідних даних можуть використовуватися як кількісні так і якісні підходи, що застосовують при виборі кластерів, а також дорожні карти.

4. Формування концептуального базису розвитку процесу кластеризації на основі балансу інтересів та стратегії смарт-спеціалізації у регіонах, актуального в умовах інтенсифікації просторової інтеграції та глобалізації економіки.

5. Організація багаторівневого управління шляхом узгодження та балансування інтересів розвитку кластерів смарт-спеціалізації регіонів України на національному, регіональному та бізнесовому рівні. Важливо досягти синергізму цілей та балансу інтересів.

6. Посилення регіональної транскордонної кооперації як вектору розвитку сфер розумної спеціалізації та євроінтеграції України. Це передбачає вирішення міжнародного аспекту розвитку кластерів та сфер розумової спеціалізації. Україні потрібні кластери, що здатні зайняти стійкі позиції на світовому ринку.

7. Розробка стратегій залучення зацікавлених сторін на всіх етапах циклу політики смарт-спеціалізації. Слід зазначити, що економічні інтереси основних суб'єктів регіонального розвитку, які залучені до процесів смарт-спеціалізації та кластеризації носять динамічний характер. Постає необхідність у пошуку нових методів їх оцінки, які в дії були б орієнтовані на динаміку і тренди кластерів не лише в розрізі регіональних потреб розвитку, але й з урахуванням світових тенденцій. Це дозволить сформулювати потенційну базу даних для інтерактивного та інклюзивного процесу формування кластерної моделі смарт-спеціалізації регіонів України.

В Україні існують системні перешкоди розвитку «розумної спеціалізації». Так, в рамках регіональних економічних стратегій виділяються наступні основні проблеми:

вони не враховують розвиток і відновлення вже існуючих виробництв, що дозволило б ефективно використовувати наявні ресурси конкретного регіону;

зазвичай регіональні стратегії розвитку намагаються охопити найбільшу кількість сфер, нехтуючи специфікою регіону, що є однією з ключових аспектів «розумної спеціалізації». В Україні не поширені спеціалізовані механізми аналізу економічних умов в регіоні, які дозволили б виявити найбільш перспективні види економічної діяльності на яких варто сфокусуватися;

українська система економічного розвитку має ознаки фрагментованості та ізольованості регіонів один від одного, результатом чого є несформованість міжрегіональних виробничих ланцюжків;

відсутність спільного бачення пріоритетів інноваційних досліджень та сфер економічної діяльності регіональних суб'єктів бізнесу.

Проте, зазначені проблеми, хоч і є системними, їх можливо вирішити за умов забезпечення консолідації, гармонізації ключових інтересів в парадигмі відносин «держава - регіон - суб'єкти економічного бізнес-середовища», а

також узгодження та балансування їх в практичній площині регіонального розвитку. Це надасть можливості регіону не лише забезпечити процеси розвитку інновацій, а перш за все активізацію довгострокових структурних змін в економіці регіону, яка дозволить в подальшому зайняти певні ніші на глобальних ринках через реалізацію принципово нових інституційних умов для розвитку інноваційної діяльності, науки і освіти та формування різного роду мереж і механізмів міжрегіональних взаємодій.

Література:

1. Патицька Х.О. Стратегія смарт-спеціалізації в контексті забезпечення конкурентоспроможності регіону: теоретичний аспект. Ефективна економіка. 2019. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7399> (дата звернення: 20.12.2019). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.11.53
2. Foray D. Smart Specialisation – The Concept / Foray D, David P. Hall B. – URL: http://ec.europa.eu/invest-in-research/monitoring/knowledge_en.htm (дата звернення: 20.12.2019).
3. Research and innovation. – URL: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation_en
4. The role of clusters in smart specialisation strategies. European Commission. 2013 – 59 pp. URL: https://ec.europa.eu/research/evaluations/pdf/archive/other_reports_studies_and_documents/clusters_smart_spec2013.pdf (дата звернення: 22.12.2019)

MONEY, FINANCE AND CREDIT

Barbora Drugdová

Department of Insurance, Faculty of National Economics,
University of Economics in Bratislava, Slovakia

THE COMMERCIAL INSURANCE MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC

Abstract. *The article is devoted to commercial Insurance Market in the Slovak Republic. The insurance industry in the Slovak Republic has become an important dynamically developing area of economy. Insurance affects all the activities into the national economy, touching every company, business, citizen, society and foreign countries. The Slovak insurance market is a dynamically developing commercial market, which forms part of the financial market. As at 31.12.2018 there operated 21 commercial insurance companies on the Slovak commercial insurance market. The evolution of the market in life insurance in recent years is more dynamic than in the non-life insurance. The population is gradually becoming aware of life risks and uses insurance products of life insurance.*

Keywords: *insurance commercial market, commercial insurance companies, indicators of the insurance market, technical insurance premium*

1. Introduction

Insurance as a non-productive sector is of a vital importance to the national economy of every advanced and modern economy. Insurance, as one of the ways of covering the risks, is part of the finances, namely the finances of all the entities of the national economy. Insurance plays an important role not only in the insurance of business risks, but also in international risks, which we include according to Insurance Act no. 39/2015 Coll. on Insurance in the Slovak Republic among non-life risks. Insurance and insurance intervene directly or indirectly in all areas of human activity, so they affect every business, enterprise, citizen, society, and foreign. All changes in the company are also in some way reflected in the insurance business. The development of science, technology and culture brings new modern products, new activities and new risks to the market. These risks must be taken into consideration and calculated by businesses and entrepreneurs, citizens, the state, and insurance companies. Therefore, commercial insurers have to prepare new insurance products for the insurance market, while monitoring developments throughout the economy (e.g., unemployment, GDP growth, inflation, price growth, money income movements, demographic data, etc.).

While explaining the essence of insurance, we assume that the operation of the insurance market mechanism involves the transfer of risk from one entity to the Community and the joint bearing of losses under predetermined conditions by all members of that community.

The last law, which came into force on 1 January 2016 was Act No. 39/2015 Coll. on insurance. Under this law, there are changes that affect individual sectors in both life and non-life insurance. Goal is characteristic of the Insurance market and analysis of Selected Indicators of the Commercial Insurance Market in the Slovak Republic for the Year 2018.

2. Characteristic of the Commercial Insurance Market

The insurance market is the place where supply and demand for insurance come together. Insurance is a specific commodity, the essence of which is the transfer

of risk. The insurance market operates on the basis of market principles. The insurance industry, covering the insurance market, has an irreplaceable position in every economy because it offers the risk management tools that the current “venture company” produces. As a result, it is also referred to as a secondary sector of economic activity because it deals with the negative consequences that would have occurred even if the insurance had not existed.

The subject of the insurance market is insurance and reinsurance. Insurance, as one of the important sectors of the market economy, offers its services in the insurance market, or insurance and reinsurance. The insurance industry includes insurance houses, insurance companies, insurance companies from other Member States, branches of an insurance company from another Member State, foreign insurance and reinsurance undertakings from another Member State, insurance intermediaries, insurance supervision, insurance association, insurers’ office, insurance institutions offering insurance apart from their main business (banks, leasing companies, car services, etc.) and other entities. In the Slovak commercial insurance market, similarly as in other European Union countries and in the advanced world in a strong competitive environment, commercial insurance companies and their intermediaries are applying for clients – the insured. Similarly, as in other markets, the condition of fair competition includes the creation of quality insurance products and their price evaluation (reasonable price for optimum insurance protection).

The commercial insurance market, its scope, efficiency, and the importance in terms of the national economy can be characterized by several indicators. Among the most frequent indicators we encounter in the literature are the following: the number of commercial insurers, technical premiums, the share of life and non-life insurance in GDP, the ratio of life and non-life insurance, the number of employees of commercial insurers (number of internal and external employees), insurance products, and other indicators. In the next part, we analyze selected indicators of the commercial insurance market for 2017.

3.The Commercial Insurance Market and Analysis of Selected Indicators of the Commercial Insurance Market in the Slovak Republic for the Year 2018

In the next part of the paper, we will analysis of selected indicators of the commercial insurance market in the Slovak Republic for the year 2018. In 2018, twenty-one commercial insurance companies operated in the Slovak insurance market, creating a relatively strong competitive environment among them. Of the total number of insurers operating on the Slovak insurance market, 21 commercial insurance companies were associated in the Slovak Insurance Association as of 31 December 2018. Of the members of the Slovak Insurance Association, fourteen commercial insurance companies had universal/general licence; life insurance was provided by four commercial insurers and non-life insurance by three commercial insurance companies. (Spring: Slovak Insurance Association (SAP) Internal Materials, Bratislava, 2019).

The most important indicators of the commercial insurance market include technical premiums. Table 1 shows the technical premiums as at 31 December 2017 in thousands of euros and that as at 31 December 2018 thousands of euros. We

present both years to compare the development of this indicator of the insurance market.

Table 1

**Technical premium insurance premium as at 31 December 2017
and as at 31 December 2018 in EUR thousands**

Year	Life insurance	share	Non-life insurance	share	total
2017	1,279,400	52.3 %	1,167,881	47.7 %	2,447,281
2018	1,269,677	50.5 %	1,245,551	49.5 %	2,536,100

Source: Internal materials, SAP, Bratislava 2016, Internal materials, SAP, Bratislava 2019

In the next part of the paper, we compare the years 2017 and 2018. We will analyse the total technical premium as at 31 December 2017 and as at 31 December 2018 and the technical premium of life insurance and that of non-life insurance as at 31 December 2017 and 31 December 2018. The total technical premium as at 31 December 2017 achieved the amount of 2,447,281 thousand euros. Of this, the technical life-insurance non-insurance premium amounted to 1,279,400 thousand euros and the non-life technical insurance premium was 1,167,881 tis. euros. As at 31 December 2018, the total technical premium achieved the amount of 2,536,100 thousand euros. Of this, the technical premium of life insurance amounted to 1,269,677 thousand euros, and the technical premium of non-life insurance was 1,245,551 thousand euros. The total technical premium in 2018, was 2,536,100 thousand euros in comparison with the total technical premium in the year 2017, which was 2,447,281 thousand euros – it was higher in comparison with preceding year.

The share of life insurance on the total technical premium in the year 2018 was 50.5% and in the year 2017 it was 52.3% – it was a decline in comparison with the preceding year. The share of non-life insurance on the total technical premium in the year 2018 was 49.5% and in the year 2017 the amount was 47.7 % – an increase in comparison with the previous year. The ratio of life insurance and non-life insurance in the year 2018 was 50.5 : 49.5, and in the year 2017 it was 52.3 : 47.7 – in favour of life insurance.

Table 2 depicts the technical premium in life and non-life insurance as at 31 December 2018 in thousand euros and the participation of individual commercial insurance companies in the total technical insurance premium on the Slovak insurance market.

The total technical premium in 2018 was 2,536,100 thous. euros. As can be seen from Table 2, technical insurance in life and non-life insurance as at 31 December 2018 (ths. Euro) of the insurance company Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s., indicates it was the leader in the Slovak insurance market in the life insurance business with 239,329 thousand euros and in non-life insurance with 364,039 thousand euros. The second position was occupied by KOOPERATÍVA, insurance company, a. s. in the area of life insurance amounting to 346 987 thous. euros and also in non-life insurance amounting to 272 736 thous. euros; the third place in life insurance business was taken by the insurance company Generali Slovensko,

insurance company, a. s. with 102,288 thous. euros and in non-life insurance with 143,984 thous. euros.

Table 2

**Technical insurance premium in life insurance and non-life insurance
as at 31 December 2018 in EUR thousands**

No.	Commercial insurance company	Technical insurance premium in life insurance	Technical insurance premium in non-life insurance
1	AEGON Life Insurance company, a.s.	50,976	0
2	Allianz – Slovenská poisťovňa/Slovak Insurance company, a. s.	232,654	396,257
3	ČSOB Poisťovňa/Insurance company, a. s.	52,754	43,360
4	ERGO Life Insurance company, a.s.	2,824	1,155
5	Generali Slovensko insurance company, a. s.	102,288	143,984
6	NN Life Insurance company, a. s.	75,384	0
7	KOMUNÁLNA insurance company, a.s.VIG	100,063	85,816
8	KOOPERATIVA insurance company, a. s., VIG	346,987	272,736
9	Insurance company Cardif Slovakia, a.s.	5,930	23,772
10	Poštová poisťovňa/Post Office Insurance company, a.s.	13,995	1,851
11	Insurance company of the Slovak Savings Bank, a. s. VIG	0	0
12	UNION Insurance company, a. s.	9,424	48,036
13	UNIQA Insurance company, a. s.	31,795	97,860
14	Wüstenrot Insurance company, a. s..	29,424	26,849
15	AXA, Life-insurance company, a. s. branch of insurance from another Member State	52,824	17,201
16	AXA, insurance company, a. s. branch/agency from another Member State	0	0
17	BASLER, Sachversicherungs, insurance company, a. s. from another Member State	0	4 264
18	Collonade Insurance, S.A., insurance company, a. s. from another Member State	0	26,444
19	D.A.S.	0	0
20	Groupama insurance company, a.s., branch/agency	372	9,985
21	MetLife, Europe	120,347	6,059
22	Slovak Office of Insurers	0	13
	Total	1,269,677	1,245,551

Source: Internal materials, SAP, Bratislava 2018

Conclusion

In conclusion, we can say that the Slovak insurance market is a dynamically developing commercial market, which forms part of the financial market. The total technical premium in the year 2018 was 2,536,100 thousand euros. The share of life insurance of the total technical premium in the year 2018 was 50.5 % and in the year 2017, it was 52.3% – a decline in comparison with the preceding year. The share of non-life insurance on the total technical insurance premium in the year 2018 was 49.5 % and in the year 2017, it was 47.7% – an increase in comparison with the preceding year. The ratio of life insurance to non-life insurance in the year 2017 was 50,5 : 49,5

and in the year 2017, it was 52.3 : 47.7 – in favour of life insurance. The population is gradually becoming aware of life risks and uses insurance products of life insurance. Commercial insurance companies offer a wide range of insurance products , both in life and non-life insurance.

References:

1. Beck, U. (1992). Risk Society: Towards a New Modernity. London: Sage, 1992. 260 pp.. ISBN 97- 808-039-8345-8
2. Breveníková, D. – Čejková, V. – Ondrejová, Z. (1995). Poistenie a poisťovníctvo. Anglicko – slovenský a slovensko – anglický slovník. Bratislava : Publ. ELITA, 184pp.
3. Drugdová, B. (2016). Insurance Non –life. Bratislava: ŠEVT Publisher, 180 pp.
4. Drugdová,B.(2019).THE COMMERCIAL INSURANCE MARKET AND INTERNATIONAL RISKS IN THE SLOVAK REPUBLIC,Research andinnovation.Yunona Publishing,NewYork,USA 2019 ISBN 978-0-9988574-3-0
5. Kunreuther, H.C. - Pauly, M. V. – Mcmorrow, S.. (2013). Insurance and Behavovioral Economics: Improving Decisions in the Most Misunderstood Industry. New York: Cambridge University Press, 329 pp.
6. www.slaspo.sk
7. www.cap.cz.
8. www.nbs.sk

Anna I. Klioutchnikova

National Research University “Higher School of Economics”, St.-Petersburg, Russia

THE DIGITIZATION OF THE FINANCIAL INDUSTRY: MODELING, PRICING, RECOMMENDER SYSTEMS AND DIGITAL CURRENCIES

Abstract. *Digitization of the financial industry is changing the nature of many financial services. A consistent study of the changes necessary for financial theory and business practice, as well as for educational purposes – the training of specialists familiar with the latest developments in the financial business. The transformation of the financial industry provides a real basis for the widespread introduction of new methods of modeling and valuation of financial assets, as well as the transition to digital currencies and changing forms of customer relationships. From a methodological point of view, the digitization of finance has become a catalyst for many processes in the financial and related fields. In particular, it contributed to the development of digital sharing platforms based on social networks. Its equally important consequence was the development of intelligent financial systems, primarily on the basis of recommendation networks. The purpose of the study is as follows: first, to consider the growing interest in modeling the prices of digital financial assets and, in this regard, to analyze the role of Bayesian econometrics in predictive modeling; secondly, to illustrate the changes in the relationships of financial intermediaries with clients by the example of the development of recommender systems; thirdly, to examine the projects of central banks on the development of digital currencies.*

Keywords: *Digital finance, financial modeling, pricing financial assets, recommender systems, digital currency.*

1. Introduction

The concept of “digitization of finance” has different meanings. Nevertheless, issues of digital data processing, digital organization of cash flow and digital forms of customer relationships unite everything. Digitization of the industry is often associated with FinTech [1], the penetration of information technology in finance [2-3] or big data [4-5]. In this article, we argue that the digitization of finance has led to important changes in the methods of conducting financial business and the valuation of financial assets. In particular, the digitalization of business processes is associated with the development of recommender systems [6]. Important positions in the field of digitizing finance are held by central banks, which began to create their own digital currencies [7]. Undoubtedly, rapid changes in financial technologies, including modeling and prediction of financial processes, valuation and price' setting financial assets, have become largely possible due to digitization. In turn, new algorithms, processes and business methods play an important role in the further transformation of finance in the digital direction.

According to estimates by McKenzie, digital finance serves about 2 billion people in emerging markets and helps governments save up to \$ 110 billion a year. By 2025, digital finance will provide an additional \$ 3.7 trillion in GDP growth in developing countries [8].

The purpose of the study is as follows: first, to consider the growing interest in modeling the prices of financial assets; secondly, to trace the role of digitization of information in the industry in the framework of modeling and methodological changes; thirdly, to show the role of central banks in the development of digital

currencies; fourthly, to illustrate modeling on such a specific option as the development of recommendation networks.

2. Framework and Approaches

The literature on the digitization of finance is extremely young but quite rich and versatile. However, there is no solution to a number of conceptual issues, in particular, the participation of digitization in changing the methodology of analysis and modeling, as well as forecasting financial markets. In particular, the development of recommender systems is studied rather deeply. However, there is no literature on the modeling and use of financial recommendation systems in social networks and the formation on this basis of symbiosis – a financial intermediary-social network-network user.

The digital movement of finance in many respects predetermines a broader phenomenon – the “financialization” of the economy, as it creates a kind of “material” conditions for the penetration of money, credit, and finance into all spheres of society. Digital finance makes important changes in economic geography - it opens up prospects and opportunities for expanding the geography of activities for financial institutions [9], which leads to additional injections by “injecting finance and financialisation into conceptualizations of economies ...”, which, according to Hower, changes the relationship between people and the market, turning the latter into a kind of continuation of a person, which changes the purpose of key market institutions [10, 165].

In our opinion, the development and implementation of digital money by central banks will become an important impetus for the further digitization of finance. Digital money can be a catalyst for many new digital processes. The fact is that the circulation of digital money, behind which the central bank stands, will change the attitude to digital assets, raise confidence in them and subordinate the entire monetary economy to digital methods and laws of doing business and organizing day-to-day life. Digital money of central banks will be introduced in all spheres of society and will have a new impact on the economy, which will lead to a rethinking of finance and the further development of a digital society.

In the course of the digitization of finance, recommendation systems have come into use as financial intermediation and social networks. One of the main tasks of recommender systems is not advertising, but advice, not limiting the alternative proposals and the transition to “digital commons” [11]. New algorithms that made it possible to combine various principles of their organization and advisory abilities in systems facilitated this direction. In particular, hybrid systems and systems involving deep learning principles for establishing online “conversations” with the client during his “walks” through the web-space. One of the goals of the article is to show how recommender systems have changed the face of financial activity and introduced a false consciousness of the community of financial intermediaries and credit consumers. At the heart of the “digital power” of recommendation networks is the integration of artificial intelligence into their system, which allows us to move on to the creation of ‘global commons economy’ [12].

On the economic form in Davos, it was assumed that many transformations that will occur in the next thirty years, inevitably, are due to technological trends that

are already in motion. Often an optimistic "road map" of transformations is proposed – from virtual reality in the house to the digital economy and artificial intelligence. And at the heart of all interactions and transitions will be new payment, settlement and investment processes, the basis of which will be the universal pricing of financial assets and the digital financial platform. Their appearance will be the result of the digitization not only of the financial industry, but also of the basic economic processes. The quantification of finance is connected in many respects with new price determination mechanics that will allow changing the forecasting mechanism and in many respects assessing the whole future. By incorporating new approaches to price determination and forecasting into a universal financial platform, it is easier to stay on the wave of change and build everyday relationships with financial technologies. In such circumstances, the basis for all the transformations is the financial digitization.

3. Modeling and Pricing

Forecast analysis of prices for financial assets is extremely important for traders, it is necessary for asset management and budgeting at various levels and forms of ownership, and is also useful for politicians and the general public. In addition, it is essential for any forward-looking assessments of the state of finance. The digitization of the financial industry has made significant adjustments to the mechanisms of both pricing and predictive assessment of finance.

Risk analysis is part of every decision taken. The market is constantly faced with uncertainty, ambiguity and volatility. The quantification of finance allows for a new approach not only to pricing, but also risk assessment in price.

Despite the emergence of opportunities for unprecedented access to information, the prediction of future prices becomes even more difficult than before. However, new methods are emerging that will allow us to consider possible options and assess the impact of risk on their performance.

Modeling through the Monte Carlo method opens up new possibilities and presents options, consideration of which allows making decisions more effectively. In order to calculate the value of the portfolio risk (VaR), it is advisable to launch a Monte Carlo simulation, through which you can predict the worst-case scenario - a possible loss for a portfolio with a specific time horizon. For this, two conditions for VaR are usually indicated: trust and time's horizon.

The transition to Bayesian mathematics in finance fundamentally changes the very approach to the accuracy of results and their interpretation. If earlier the accuracy ensued from the theory of measurements – was clearly enough fixed and did not cause doubts, and then under new conditions the accuracy is rather conditional and subjective. It is based on the correlation and limit in certain boundaries, which is due to the conventionality of measurements within the established parameters. The new measurement rules are based on game theory. In general, the modern approach to the probability of financial events is based on the synthesis of objective and subjective in measurements, frequency and Bayesian statistics. Its use became possible only due to the financial digitization, which made it possible not only to significantly expand the data to be taken into account, but also to change the approach to their processing. So, in many respects the transition to new methods of

pricing and predictive modeling was prepared by revolutionary changes in finances caused by the arrival of "Big Data" and "Digitization".

4. Digital Reorientation of the Finance Theory

Many models that are traditionally used by one approach can be applied to another approach. In general, the Bayesian approach is a maximum abstraction with almost always solved problems of determining the probabilities of market accidents, and if solutions are not available, then this situation is also fully mathematically described. Statistics in the consideration of the financial market makes extensive use of mathematics, but in the variants of mathematical guesses - the average statistical movement of the market, the average spread of price options, etc. In statistics idealized abstractions are not considered (although they are used as tools), it involves real-world phenomena. That is why it is statistically possible to confirm the hypothesis of the efficiency of the stock market [13]. If you include all the circumstances, then the hypothesis of financial instability [14] more fully meets the Bayesian philosophy. In our opinion, the discrepancy between the two approaches that determine the financial market, on the one hand, is both effective and, on the other hand, not effective - unstable and uncertain, rather laid in the differences in frequency-statistical and Bayesian approaches to the assessment of events. Therefore, in our opinion, considering interpretations of probabilities, taking into account the application of the two options considered to the financial market, allows us to move from an idealized to a real financial market with all its uncertainties and variously directed accidents. According to many economists, the moment in Minsk, based on the irrationality of the market, has become the defining vector of financial development. To open the veil from financial bubbles, which are the result of systematically irrational behavior, can be made with the help of Bayesian probabilities [15]. As explained by the American economist Randall Wrey, the most important idea of Minsky is that "stability destabilizes" to the extent that the economy formally achieves reliability and stability, but in fact prepares the conditions under which the collapse becomes more and more likely. An evaluation of this crash with a higher level of probability is achieved by means of the Bayesian approach to the definition of probabilities.

Thus, rather simple statistical tools provide an opportunity to simplify the system and on this basis to order it towards the average values. This approach allows you to fit the problem area into a rather abstract market model. Solving the problem in this way makes it possible to find a purely mathematical solution for the market system and make reasonable guesses of the directions of development. But they are just well informed guesses that are made on the basis of frequency samples and average abstractions.

Bayesian methods allow us not to expand so much as to reorient the usual methods of assessing financial prospects by including not only past trends and repeatable results, but also current and often differently directed phenomena and processes. At the same time, the main emphasis is on current situations, not on past repeatability and habitual cyclicity. By means of such methods, the search for and evaluation of the probabilities of the development of existing situations, which can both maintain their importance in the future, and with different rates decrease or

increase. In addition, with its help, it is possible to search for dependent results and construct entire chains of probabilistic events, as well as to make estimates of possible variants of development-to evaluate variants for certain outcomes, with a particular sequence of development. Thus, thanks to the Bayesian method, a new perspective appears for predictive modeling of markets. The transformation of finance to "digit" allows us to provide a real basis for the widespread introduction of Bayesian methods of modeling and valuation of financial assets.

The theory of probability helps provide the grounds for a realist solution to the measurement problem within traditional finance in conditions of relative stability of markets and sustainable growth. In the face of limited data and computational capabilities, it was limited to a small number of data. The digitization of finance has allowed extending both the scope of the theory of probability and the range of data included in the calculations.

5. Recommender Systems

One of the central issues of digitizing finance and taking advantage of digital communication with customers has been the rapid development of recommender systems [16]. Modern recommender systems are treated as smart and experienced "financial managers" who are well aware of the financial situation of clients, regardless of their location. In the future, recommendation systems will be able to fully determine current and future needs, based on the habits and financial situation of customers identified through filtering information. Based on this knowledge, recommender systems make reasonable decisions and offer recommendations, which helps clients make decisions, and financial intermediaries expand the market.

Recommender systems have a number of properties, among which are the following: help network users cope with information overload; save time on choosing options; promote financial services and goods; sort news and other content [17]. The recommendations are distributed directly by both financial networks and social networks and commercial networks. Currently, there is a tendency to unite these networks within the universal platforms of leading social sites.

Recommender algorithms work with big data to offer consumers additional products and services based on different circumstances and given conditions. Recommendations may be based on past loans, customer payments, demographic information, or search history. The idea is pretty simple. It consists in narrowing the range of options for clients to several significant versions that they use more often. Various algorithmic solutions are used to highlight and narrow down options. Information filtering is the basis of recommender systems, and in this process important changes occur, based on the transition to hybrid filtering methods with the inclusion of neural networks.

In general, recommender systems, in our opinion, will become the basis for the transition to intelligent finance.

6. Digital Currencies of Central Banks: Projects

Currently, most central banks in developed countries and individual banks in emerging markets have announced digital currency projects. Some digital currencies are designed on the blockchain or similar technologies.

There are various projects for the creation of digital currencies by central banks [18-19]. In general, the digital currencies of central banks can be defined as liabilities of central banks in electronic form, expressed in national monetary units and acting as a means of exchange and storage of value in digital form. You can also talk about them as a digital analogue of fiat money, which, however, is different from the traditional money of the central bank, and is presented either in the form of money on reserve and bank accounts with central banks or in settlements. The figure shows the possible place of digital currencies in the overall structure of modern monetary forms (Figure 1).

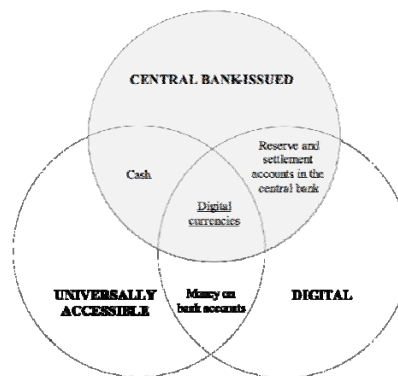


Figure 1. Linking traditional money to central bank digital money

The first central bank to initiate a discussion about the prospects for introducing the central bank's digital currencies was the Bank of England [20]. Currently, the central banks of Sweden, Canada, Germany, the United States (US Federal Reserve), Taiwan, China, and the Monetary Authority of Singapore have moved to the development of digital currencies [21]. Of the 63 central banks that participated in a survey of the Bank for International Settlements (BIS) in 2019, all said they were interested, doing research in the field of digital currencies or working on a project to launch them. For example, the Central Bank of Sweden (Riksbank) has developed a model for issuing retail digital currency - the electronic krona (e-Krona), which is largely due to a sharp reduction in the use of cash [22] and the desire to switch to a cashless society. Riksbank offers two possible e-Krona release models: based on DLT and based on a special digital account.

The Central Bank of Uruguay was the first in the world to test electronic peso (e-Peso), which allowed payments to be made at many retail outlets and to make money transfers to registered users [23]. The Bank of Canada has also developed a digital money project - CAD coin, Bank of Thailand - Inthanon project, US Federal Reserve - Fedcoin, Monetary Authority of Singapore - Project Ubin.

The impact of central bank digital currencies projects on the financial system will be significant in many respects and if they are successfully developed, the current stage of financial digitization will be completed.

7. Conclusion and discussion

From a methodological point of view, the digitization of finance has become a catalyst for many processes in the financial and related fields. In particular, it

contributed to the development of digital sharing platforms based on social networks. Its equally important consequence was the development of intelligent financial systems, primarily on the basis of recommendation networks. Also, the digitization of finance led to digital copying of the real world and the formation of a system of digital assets, which necessitated their parameterization and improvement of pricing methods.

The financial content is part of historical progress and is always unique with growing innovation; it is impossible to test any market both from top to bottom and from bottom to top - from elementary and individual to complex and common. As to finance, the satisfaction of individual consumers in this area is entirely determined by the volume and structure of services consumed - from payment and deposit services to lending and portfolio management and does not depend on the volume and structure of financial services consumption by others. Consequently, the volume of demand of an individual client of a financial intermediary does not depend on the volume of demand of others. And, therefore, the market demand function can be obtained by summing the individual demand functions of all consumers. With the same total cash income, the market demand function of each financial services consumer will be different. It depends on the differentiation of income in society. If all consumers prefer to auto loans, and mortgages provided to everyone as "negative utility" ("bad" vs. "good"), the demand for mortgage loans during this period - the cycle - will also be zero. If the whole society composed of people with the same needs and the same wealth, the overall demand for financial services would not be elastic, as, indeed, the demand of individuals. In this regard, the digitization of finances, including use of online recommendation systems, taking into account individualization of advises, makes it possible to level the demand, since each web user gets access to the entire set of financial services. As a result, the digitization of finance is changing the usual approaches to the definition and criteria of distinguishing between individual and aggregate demand. However, the proposed approach is controversial and is subject to discussion.

In addition, debatable are the roles and differences of testing in financial and physical systems in connection with the digitization of finance. So in traditional finance, testing macroeconomic models carry huge risks and are difficult to implement. Therefore, usually, models are simulated by changes and therefore simulation with changing parameters plays an extremely important role in understanding the possibilities and limits of development of the financial market. This stands in stark contrast to disciplines such as physics, where the testing plays a central role in making progress. A law that purports to describe the future progress of the financial market in its entirety cannot be easily tested in this way. Even in cases where a particular prediction about the price or crisis is wrong, there is no way to change the theory for re-testing. There is also no possibility of formulating and testing laws of more limited scope, such as those designed to describe the process that occurs on a particular exchange, or the trends that are trying to become determinants in a given market. In this respect, the digitization does not remove the restrictions from the limited testing of financial laws and verification of the effect of hypotheses in the real market conditions. Nevertheless, it expands the possibilities of researchers.

The authors put to the forefront the prospects of methodological financial

digitization, which will allow to change the theoretical and practical ideas about finance and, accordingly, to change the management mechanism of the industry. As soon as we start trying to explain or predict the behavior of the market as a whole and its individual players in terms of the psychological motivations of the individual, we quickly note that these motives themselves can not be understood, on the one hand, without reference to the wider social environment in which markets find themselves, on the other hand, without a contest of objective economic reality. However, objective economic reality is the product of specific social actions and institutions that, in a long evolution, have led to their emergence. There is a hope that the digitization will allow us to combine the analysis of subjective current modifications and interests with the past interests and motives crystallized in the corresponding financial institutions.

When searching for possible options for future prices, the most important questions are: what is the most acceptable pricing model, which variant of the probabilistic scenario is preferable? And, not from the position of solving the mathematical problem of determining the future price, but for a more accurate description of the real market pricing process, estimating the possible dispersion of prices and the approach to the "best" price. In the face of increasing uncertainty in markets, the best option is to estimate not only the history of price movements but also the current market conditions.

From a purely mathematical standpoint, the differences between frequency and Bayesian methods are very simple: in statistics, the frequency response is an average fixed value; in Bayesian statistics, an unknown parameter is considered as a random variable. If the first method was widely used in finance, then the second method is just beginning to break through, not only for estimating probabilities, but also as a forecasting tool and a mechanism necessary for making decisions, which creates it possible to include it in the arsenal of financial markets management. Bayesian methods allow not only to expand, but also to reorient the usual method of assessing financial prospects by including not only past trends and repeatable results, but also current various-order phenomena and processes. The advantage of estimating probabilities using empirical probabilities is that this procedure is relatively free of assumptions and therefore, from the formal side, it is more attractive not only for markets players, but also for decision-making at the state level and in various areas of the economy.

References:

1. Arner D.W., Barbarist J. and Buckley R.P., "The Evolution of Fintach: A New Post-Crisis Paradigm?", *Georgetown Journal of International Law*. Vol. 47, 2016: 1272-318.
2. Groefeldt T., "Going Digital In Banking -- DBS, Citi, BBVA, IBG Lead the Way", *Forbes*. 2018, Apr 15.
3. "Handbook on Information Technology in Finance", Detlef Seese, Christof Weinhardt and Frank Schlottmann (Editors), Berlin: Springer. 2008: 800 p.
4. Tansley S., Tolle K.M., "The Fourth Paradigm: Data-intensive Scientific Discovery", Microsoft Research. 2009: 252 p., [Online], [Retrieved August 26, 2019], https://www.microsoft.com/en-us/research/wp-content/uploads/2009/10/Fourth_Paradigm.pdf

5. Grey P., “Big Data Predictive Analytics In Financial Services”, Cloud Computers. 2019, [Online], [Retrieved August 26, 2019], <https://cloudcomputers.fun/big-data-predictive-analytics-in-financial-services/>.
6. Aggarwal C.C., “Recommender Systems: The Textbook”, Yorktown Heights, New York: Springer. 2016: 498.
7. Barontini C., Holden H., “Proceeding with caution – a survey on central bank digital currency”, BIS Papers. 2019, Vol. 101: 24 p.
8. Digital Finance for All: Powering inclusive growth in emerging economy, McKinsey Global Institute. September, 2016: 124 p.
9. Sokol M., “Towards a ‘newer’ economic geography? Injecting finance and financialisation into economic geographies”, Cambridge Journal of Regions, Economy and Society. Vol. 6 (3), 2013: 501-15.
10. Hoeyer C., “What Is a Market?”, In Exchanging Human Bodily Material: Rethinking Bodies and Markets. Klaus Hoyer ed. Springer. 2012: 35-63. (191 p.).
11. Hamari J., Sjöklint M., Ukkonen A., “The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption”, Journal of the Association for Information Science and Technology. Vol. 67 (9), 2016: 2047–59.
12. Kostakis V., Bauwens M., “How to create a thriving global commons economy”. 2019, [Online], [Retrieved August 26, 2019], <https://thenextsystem.org/learn/stories/how-create-thriving-global-commons-economy>.
13. Fama E., “Random Walks in Stock Market Prices”, Financial Analyst Journal. Vol. 21 (5), 1965: 55-59.
14. Mihsy H., “Stabilizing and Unstable Economy”. 1st Published 1986. McGraw-Hill, New York. 2008: 422 P.
15. Wray L.R., “Why Minsky Matters. An Introduction to the Work of a Maverick Economist”, Princeton University Press. 2015: 288 p.
16. Bobadilla J., Ortega F., Hernando A., Gutierrez A., “Recommender systems survey”, Knowledge-Based Systems. Vol. 46, 2013: 1109-327.
17. Isinkaye F.O., Folajimi Y.O., Ojokoh B.A., “Recommendation systems: Principles, methods and evaluation”, Egyptian Informatics Journal, Vol. 16 (3), 2015: 261-273.
18. Cœuré B., Loh J., “Central bank digital currencies”, Committee on Payments and Market Infrastructures BIS Report. 2018: 34 p.
19. Engert W., Fung B., “Central Bank Digital Currency: Motivations and Implications”, Bank of Canada Staff Discussion Paper. 2017: 30 p.
20. Ali R., Barrdear J., Clews R., Southgate J., “The Economics of Digital Currencies”, Bank of England Quarterly Bulletin. Vol. 54 (3), 2014: 276-286.
21. Barrdear J., Kumhof M., “The Macroeconomics of Central Bank Issued Digital Currency”, Bank of England Working Paper. Vol. 605, 2016: 7 (92 p.).
22. Ingves, S., “Going Cashless”, Finance and Development. Vol. 2, 2018: 11-12.
23. Licandro G., “Uruguayan e-Peso on the context of financial inclusion”, Basel. 2018, [Online], [Retrieved May 01, 2019], https://www.bis.org/events/eopix_1810/licandro_pres.pdf

Mnyh Mykola,

Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of Ukraine
State Institution «Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine»

Mnyh Andrey

Candidate of Economic Sciences, Chief Scientific Advisor
Chief Scientific and Expert Directorate of the Verkhovna Rada of Ukraine

MAIN MECHANISMS OF LOCAL BUDGET FINANCIAL CAPACITY

Мних Микола Володимирович,

доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Мних Андрій Миколайович

к.е.н., головний науковий консультант
Головне науково-експертне управління Апарату Верховної Ради України

ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Abstract. *The practical implementation of budgetary decentralization, as the experience of developed countries shows, means that local governments acquire more rights in the formation of local budgets and become more accountable for their disposal and use. Important from the point of ensuring budgetary decentralization is to bring the structure of expenditures of local budgets in the context of the implementation of the LTTE delegated and their own powers should be comparable and provide adequate funding from both local and state budgets. The reform of the system of territorial organization of power envisages implementation of the principles of decentralization of public administration, deconcentration of powers, subsidiarity, formation of economically viable provided with the necessary financial and material resources of the united territorial communities (OTG).*

Keywords: *united territorial communities, budgetary decentralization, financial capacity.*

Анотація. *Практичне втілення бюджетної децентралізації, як показує досвід розвинутих країн означає, що органи місцевого самоврядування набуваючи більше прав у формуванні місцевих бюджетів набувають більше відповідальності в їх розпорядженні та використанні. Важливим з позиції забезпечення бюджетної децентралізації є приведення структури видатків місцевих бюджетів у контексті виконання ОТГ делегованих та власних повноважень мають бути співставними і забезпечувати відповідне фінансування як з місцевого та державного бюджетів. Реформа системи територіальної організації влади передбачає реалізацію принципів децентралізації державного управління, деконцентрації владних повноважень, субсидіарності, формування економічно спроможної забезпеченої необхідними фінансовими та матеріальними ресурсами об'єднаних територіальних громад (ОТГ).*

Ключові слова: *об'єднані територіальні громади, бюджетна децентралізація, фінансова спроможність.*

Аналізуючи заходи щодо проведення адміністративно-територіальної реформи, яка проводилась в Україні в 2015-2018 роках, слід відмітити, що, реформа місцевого самоврядування розпочалась з бюджетної децентралізації, тобто передачі фінансових ресурсів регіонам, але без реального і в, повному об'ємі, перерозподілу владних повноважень, та визначення, в першу чергу, відповідальності посадовців за виконання своїх повноважень. Все це повинно

було здійснюватись з передачі та перерозподілу владних повноважень, визначення системи управління на місцях та відповідальності посадових осіб, а потім передача фінансових ресурсів під реальні повноваження. Слід також відмітити, що надаючи додаткові фінансові ресурси потрібно чітко визначитися в тому, чи є вони достатніми та необхідними для забезпечення фінансування бюджетних установ і чи передача для всіх заходів передбачених в бюджеті фінансових ресурсів, забезпечить соціально-економічний розвиток регіонів.

З урахуванням вищезазначеного, слід відмітити, що і в даний час ОТГ:

- недостатньо залучені до бюджетного процесу, оскільки вони недостатньо вираховують власні та передані їм фінансові та матеріальні ресурси по виконанню власних та делегованих повноважень;
- повинні більше отримувати відрахувань від загальнодержавних податків, а особливо по суб'єктах підприємницької діяльності, які розміщені на території громад;
- надання ними бюджетних послуг не завжди закріплюється за рівнем влади, який може ефективно їх надавати;
- мають владні повноваження, які не завжди узгоджуються з бюджетними повноваженнями;
- фактично не забезпечують підзвітність та підконтрольність місцевої влади територіальній громаді;
- недостатньо залучаються громади до бюджетного процесу;
- недосконалі механізми міжбюджетних відносин.

Система державного управління та розвитку місцевого самоврядування в Україні має бути чітко пов'язана з державною фінансовою та економічною політикою і розглядатись комплексно з чітко визначеними заходами, інструментами та функціональними можливостями та її складовими (фіскальна, монетарна, бюджетна політика), з механізмами економічного зростання, а простіше з економічним розвитком країни та територій. Забезпечуючи оптимальне розмежування повноважень між державними органами та ОТГ, необхідно дотримуватися таких принципів:

- ОТГ також повинні впливати на розмір податкових і неподаткових надходжень, які формуються на відповідній території і сплачуються жителями і суб'єктами господарської діяльності. У жителів адміністративно-територіальних одиниць у такому разі виникають стимули платити вищі податки для отримання якісніших суспільних послуг (принцип територіальної прив'язки податків);
- мати можливість зниження витрат надання деяких бюджетних благ за рахунок збільшення обсягів їх надання (принцип економії від масштабу);
- забезпечити надання бюджетних послуг, їх функціонування в повному об'ємі з максимальним їх наближенням до споживачів бюджетних послуг (принцип субсидіарності);
- надання кожного виду бюджетних послуг, що надаються ОТГ, повинно бути закріплено законодавством;
- який рівень влади здійснює нормативно-правове регулювання і визначає стандарти надання тих або інших бюджетних послуг;

-який рівень влади здійснює фінансування тих або інших бюджетних послуг;

-який рівень влади організовує надання населенню тих або інших бюджетних послуг.

Головним принципом має бути принцип фінансового забезпечення діяльності громади, виходячи з повноважень, які в них встановлюються. При цьому слід мати на увазі, що адміністративно-територіальна реформа повинна проводитись спільно з органами з реформування системи освіти, культури, охорони здоров'я, а також земельної реформи. Визначення та залучення всіх фінансових ресурсів при формуванні місцевих бюджетів є потужним додатковим ресурсом для створення матеріально-технічної бази місцевого самоврядування.

В зв'язку з чим, дохідну базу місцевих бюджетів необхідно розподілити:

- відповідно до соціально-економічного характеру;
- відповідно до джерел утворення та форм використання коштів;
- за методами вилучення коштів.

За соціально-економічним характером доходи місцевих бюджетів повинні поділятися на такі групи:

- доходи від підприємств та організацій, що перебувають у державній власності для підприємств, що розміщені на території громад;
- доходи від підприємств та організацій, що перебувають у приватній власності і розміщені на території громад;
- доходи від підприємств та організацій, що перебувають у комунальній власності;
- кошти, що надходять від населення;
- доходи від надання послуг органами місцевого самоврядування (прибирання території, вивезення сміття, паркування автотранспорту тощо);
- кошти, що отримує місцевий бюджет від надання послуг різним суб'єктам власності, в т.ч. громадянам;
- доходи від комунального майна (орендна плата, надання права на полювання, рибальство, плата за торгові місця на ринках, частина прибутку комунальних підприємств, кошти від приватизації комунального майна);
- надходження від дивідендів, акцій, паїв.

За методами вилучення коштів: це штрафи, пені, неустойки.

Для цього потрібно проводити:

- детальний розрахунок розміру фінансового нормативу бюджетної забезпеченості за функціями та видами місцевих бюджетів;
- детальний розрахунок коригуючих коефіцієнтів та коефіцієнта вирівнювання;
- розрахунки обсягів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам за видами пільг і допомог та детальними фінансовими й кількісними показниками.

Основними способами залучення грошових коштів до дохідної частини місцевих бюджетів є :

- пряме вилучення доходів з комунального сектора;
- отримання доходів від комунального майна та надання власних послуг;
- перерозподіл доходів юридичних і фізичних осіб за допомогою податків;
- залучення муніципальних позик та джерел фінансування;

Таким чином, при формуванні бюджетів ОТГ слід також враховувати, що:

1) доходи цих бюджетів визначаються згідно зі ст. 64 і ст. 691 БКУ;
2) видатки та кредитування цих бюджетів визначаються статтями 89 і 91 БКУ;

3) відносини між місцевими бюджетами ОТГ та державним бюджетом визначаються статтями 97, 99, 100, 102, 1032, 1034 і 108 БКУ і саме, від розміру цих відррахувань залежить розмір бюджету, а також стан міжбюджетних відносин);

4) місцеві запозичення здійснюються відповідно до ст. 16 і ст. 74 БКУ.

Перелік доходних джерел бюджетів ОТГ визначено статтями 64 (загальний фонд), 69-1 (спеціальний фонд) та 71 (бюджет розвитку) БКУ.

При цьому слід враховувати, що діючим законодавством передбачено особливості формування та виконання бюджетів ОТГ, а саме ч.4 ст.67 БКУ та п.38 Прикінцевих та перехідних положень, а встановлено, що до доходів бюджетів ОТГ, крім прибутків, що зараховуються до бюджетів сільських, селищних, міських, міст районного значення, також зараховується 60% податку на доходи фізичних осіб. Для цих бюджетів застосовується горизонтальне вирівнювання податкової спроможності: визначається базова (з державного бюджету- місцевому ОТГ) чи реверсна (з місцевого бюджету – держбюджету) дотація. Базова чи реверсна дотації розраховується відповідно до статті 99 БКУ (лише за податком на доходи фізичних осіб). Таким чином, у відповідності до діючого законодавства, для проведення розрахунку обсягів дотацій застосовують такі показники:

– чисельність населення (опирається на офіційну звітність Державної служби статистики України щодо наявного населення на початок року, який передуює плановому – при визначенні обсягу базової/реверсної дотацій на 2019 рік беруться показники станом за 2017 рік.

– надходження податку на доходи фізичних осіб у частині, що зараховується до відповідного бюджету (для бюджетів об'єднаних громад – це 60%) за останній звітний період; (для бюджету на 2019 рік враховуються надходження за 2017 рік);

– індекс податкоспроможності бюджету (визначається як співвідношення надходжень податку на доходи фізичних осіб на одного мешканця за означеним бюджетом до визначеного такого ж середнього показника по Україні).

При цьому, слід враховувати, що важливе значення для ефективного формування доходів місцевих бюджетів ОТГ, займає врахування в повному обсязі нормативів БКУ щодо відррахувань доходів до місцевих бюджетів ОТГ.

Зазначені нормативи свідчать про особливі умови функціонування міжбюджетних відносин, що здійснюють об'єднання та надають можливості формування фінансово стійких та фінансово спроможних місцевих бюджетів ОТГ.

БКУ передбачає, наприклад, що базову дотацію отримують місцеві бюджети з рівнем надходжень податку на доходи фізичних осіб на одного жителя нижче 0,9 середнього показника по Україні (тобто 80 відсотків складової, необхідної до рівня показника 0,9) . Для бюджетів, де цей показник вищий за 1,1 середнього в Україні, застосовується реверсна дотація (вилучаються кошти до державного бюджету 50% перевищення індексу податкоспроможності 1,1).

У бюджетах ОТГ з показником надходження податку на доходи фізичних осіб на одного жителя в межах від 0,9 до 1,1 вирівнювання не здійснюється (ні базової ні реверсної дотацій їм не належить).

При цьому слід також враховувати що, для розрахунку планових надходжень податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) на відповідний рік спершу необхідно визначитись із плановим фондом заробітної плати робітників, службовців, працівників усіх установ та підприємств, галузі сільського господарства, враховуючи показники минулих років. Слід також враховувати основні чинники зростання фонду оплати праці, зокрема підвищення мінімальної заробітної плати тощо, а також прогноз надходжень податку з доходів громадян, які здійснюють підприємницьку діяльність в регіоні, опираючись на тенденцію, яка склалася в минулі періоди. Решта платежів (окрім податку на доходи фізичних осіб) в розрахунки не вносяться і залишаються в повному обсязі у розпорядженні місцевих органів влади.

Формуючи видаткову частину місцевих бюджетів ОТГ, слід враховувати стан соціально-економічного розвитку регіону, вплив макроекономічних показників розвитку регіону, прогнозів видатків на основні бюджетні програми з урахуванням державних соціальних стандартів також чіткого розподілу бюджетних асигнувань між ОТГ та державою.

При цьому видатки мають поділятися на такі групи: перша група за критерієм першочерговості видатків, найбільшій наближеності надання гарантованих послуг до їх споживачів; друга група - критерієм рівноправності громадян в одержанні основних гарантованих послуг; третя група - за критерієм гарантованості послуг окремим категоріям громадян, право на одержання яких визначено законодавством. Розписування бюджетних повноважень між місцевими бюджетами ОТГ та державою має здійснюватися на основі принципів субсидіарності з урахуванням критеріїв надання гарантованих державою послуг населенню з максимальним наближенням їх до безпосереднього споживача.

Вирішення цих питань здійснюється через міжбюджетні відносини з урахуванням норм БКУ. Усі норми БКУ, регулюють міжбюджетні відносини, які виникають на кожній стадії бюджетного процесу, і є єдиними для всіх місцевих бюджетів. Для належного виконання цих повноважень бюджети об'єднаних громад набувають також освітню та медичну субвенції з державного бюджету. Порядок надання таких субвенцій урегульовано статтями

103-2 та 103-4 БКУ (механізм розподілу цих субвенцій між місцевими бюджетами здійснюється на основі формули, яка розробляється МОН та МОЗ, що забезпечує формування і реалізує державну політику у зумовленій сфері). Шляхи використання коштів зазначених субвенцій визначає Кабінет Міністрів України. Формулу розподілу освітньої субвенції між місцевими бюджетами затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 26.06.2015р. № 435; порядок її розподілу – постановою КМУ від 14 січня 2015р. № 6. По медичній субвенції – Формула затверджена постановою КМУ від 19.08.2015 № 618; порядок її розподілу – постановою КМУ від 23.01.2015 №11. Крім цього, ради ОТГ мають право здійснювати місцеві запозичення: місцеві внутрішні запозичення; місцеві зовнішні запозичення, зокрема, завдяки кредитам (позикам) міжнародних фінансових організацій. враховуючи, що видатки на обслуговування цього боргу здійснюються за рахунок загального фонду бюджету.

Таким чином, за рахунок бюджетів ОТГ, крім видатків на здійснення самоврядних повноважень, фінансуються видатки, які делегуються державою їм на виконання повноважень, а саме: видатки на утримання закладів бюджетної сфери – освіти, культури, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, соціального захисту та соціального забезпечення (перелік видатків визначено ст.71,89 і 91 Кодексу), а джерелом фінансування видатків є як доходи, що закріплені БКУ за бюджетами ОТГ, так і міжбюджетні трансферти з державного бюджету (базова дотація, освітня та медична субвенції, інші дотації та субвенції).

Освітня субвенція, її розподіл між місцевими бюджетами здійснюватиметься на основі нової формули, яка враховуватиме нормативну наповнюваність класів, що дасть змогу запровадити стимулюючий механізм під час проведення оптимізації мережі загальноосвітніх навчальних закладів.

Медична субвенція, її розподіл між місцевими бюджетами здійснюватиметься відповідно до Формули розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 19.08.2015 № 618:

- на здійснення державних програм соціального захисту;
- на придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії;
- на придбання медикаментів та виробів медичного призначення для забезпечення швидкої медичної допомоги;
- на відшкодування вартості лікарських засобів для лікування окремих захворювань;
- на надання державної підтримки особам з особливими освітніми потребами;
- на виплату грошової компенсації за належні для отримання жилі приміщення для сімей загиблих осіб, визначених абзацами 5–8 пункту 1 статті 10, а також для осіб з інвалідністю I-II групи, визначених пунктами 11–14 частини другої статті 7 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», та осіб, які втратили функціональні можливості нижніх кінцівок, інвалідність яких настала внаслідок поранення, контузії, каліцтва або

захворювання, одержаних під час безпосередньої участі в антитерористичній операції, та потребують поліпшення житлових умов;

- на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад. Така субвенція передбачається на виконання Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»;

- на проведення виборів депутатів місцевих рад та сільських, селищних, міських голів.

Для здійснення розрахунку обсягу дотацій (базової/реверсної) враховувалась кількість населення станом на 01 січня 2018 року (за даними Державної служби статистики України) та фактичні надходження податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки (в частині, що зараховується до обласних бюджетів) за 2017 рік (за даними Державної казначейської служби України), а саме:

- чисельність наявного населення адміністративно-територіальних одиниць – (без урахування жителів міста Київ та населених пунктів, на території яких органи державної влади тимчасово не здійснюють своїх повноважень);

- надходження до обласних бюджетів 10% податку на прибуток приватного сектору економіки ;

- надходження податку на доходи фізичних осіб, в частині, що зараховується до обласних бюджетів ;

- надходження податку на доходи фізичних осіб в частині, що зараховується до бюджетів міст обласного значення, районних бюджетів та бюджетів об'єднаних територіальних громад .

Важливим дохідним джерелом місцевих бюджетів мають бути кошти, що передаються до них з Державного бюджету, які в бюджетній практиці називаються бюджетними трансфертами, в зв'язку з чим розподіл податкових надходжень в бюджети місцеві ОТГ та державний бюджет, потрібно проводити з урахуванням бюджетних витрат, а це значить повинна діяти схема вирівнювання економік регіонів з урахуванням державної доцільності, а також необхідності розвитку регіонів територіальними громадами.

Крім цього, повинні бути встановлені регулятори, які забезпечують ефективне здійснення міжбюджетних трансфертів, які стимулюють розвиток регіональної економіки та стимулюють надходження до місцевого бюджету. Таким регулятором може виступати співвідношення бюджетних витрат в регіонах до валового регіонального продукту. Це співвідношення між державними витратами та ВВП, повинно притримуватись на рівні 35-45%. При цьому всі міжбюджетні відносини пов'язані з передачею функцій управління або їх делегування та фінансового забезпечення повинні витримуватись, а ж до повного забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів.

В зв'язку з чим, наводиться свій підхід для визначення фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Враховуючи вищезазначені механізми, оцінку абсолютної фінансової стійкості місцевих бюджетів ОТГ, слід розглядати як суму всіх податкових доходів, які отримані від діяльності суб'єктів господарювання, які розміщені на території ОТГ та всіх видів суспільних послуг, які повинні бути надані

населенню, а також витрат на утримання соціально-культурних закладів, а також фінансування підприємств, організацій, установ по забезпеченню соціально-економічного розвитку ОТГ і може бути виражена за формулою:

$$\text{Фас} \rightarrow \text{Бн} = > \text{Бв} \quad (1)$$

Фас - фінансова стійкість місцевих бюджетів ОТГ;

Бн - бюджетні надходження (доходи місцевих бюджетів), отримані на території ОТГ;

Бв – бюджетні витрати, здійснені на території ОТГ.

Для цих цілей вся сума податків і зборів з усіх видів діяльності незалежно від підпорядкування суб'єктів підприємницької діяльності, які потенційно збираються на території ОТГ, мають бути спрямовані до доходів місцевих бюджетів ОТГ з 100% зарахуванням їх в доходну частину місцевого бюджету ОТГ, а всі витрати, які здійснюються на території ОТГ, мають бути визначені у витратах місцевих бюджетів, які має нести територіальна громада, включаючи витрати на реформування системи охорони здоров'я, освіти, культуру, забезпечення розвитку місцевого господарства, соціального захисту та соціального забезпечення населення.

Простіше сказати, що в даному випадку йде мова про всі (100%) види доходів місцевих бюджетів ОТГ, які передбачені БКУ згідно ст.64 по формуванню загального фонду місцевого бюджету ОТГ, ст.69 Спеціального фонду, а також ст.71 бюджету розвитку.

Крім цього, при визначенні умовної фінансової стійкості місцевих бюджетів ОТГ, а також фінансово нестійкого місцевого бюджету, доцільно обраховувати коефіцієнти, які запропоновано науковцями О.Снісаренко, А.Гавриленко, О. Гребеніковою, а саме:

Коефіцієнт (Кз.в.) – це коефіцієнт співвідношення регулюючих та власних бюджетних доходів, які вираховуються за формулою:

$$\text{Кз.в} = \text{Дз} / \text{Дв} \quad (2)$$

Розрахунок коефіцієнта автономії розраховується за формулою:

$$\text{Кзв} = \text{Дв} / \text{Вт} \quad (3)$$

Коефіцієнт бюджетної результативності (КБР) ОТГ в Україні можна використовувати в такому вигляді:

$$\text{КБР} = \text{Дв} : \text{Ч}, \quad (4)$$

де Ч – чисельність населення ОТГ.

В результаті вивчення остаточного впливу цих показників на фінансову результативність, можливо вносити пропозиції приведення цих витрат в середньому по ОТГ і на цій основі зменшувати (збільшувати) додаткові витрати місцевих бюджетів ОТГ.

Висновки. Функціонування ефективної системи територіальної організації влади, яка дозволила б значно підвищити якість надання адміністративних та громадських послуг, що надаються населенню на регіональному та місцевому територіальному рівнях, дозволяє наблизити їх до європейських стандартів та вимагає системного підходу при вирішенні цих завдань. Особливим надбанням бюджетної децентралізації стало впорядкування

міжбюджетних відносин і вдосконалення порядку надання трансфертів з державного бюджету бюджетам місцевих ОТГ на основі використання державних процедур, що сприяє більш повній реалізації принципу справедливості та гласності в розподілі бюджетних ресурсів.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon0.rada.gov.ua/rada/show/2456-17>;
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon0.rada.gov.ua/rada/show/928-19>;
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/1801-19>;
4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/2246-19>;
5. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>;
6. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/280/97-%D0%B2%D1%80>;
7. Закон України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3551-12>;
8. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунальних послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minregion.gov.ua/>;
9. Електронний ресурс. – Режим доступу: // <http://decentralization.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.

N.V. Solovei,
Ph.D Associate Professor
National Aviation University, (Ukraine, Kyiv)
L.L. Turova,
Senior lecturer
National Aviation University, (Ukraine, Kyiv)
V.V. Marinesku
student
National Aviation University, (Ukraine, Kyiv)

REINSURANCE MARKET OF UKRAINE: CURRENT TRENDS AND DEVELOPMENT AREAS

Н.В. Соловей,
к.е.н. доцент,
Національний Авіаційний університет, (Україна, Київ)
Л.Л. Турова,
старший викладач,
Національний Авіаційний університет, (Україна, Київ)
В.В. Марінеску
студентка,
Національний Авіаційний університет, (Україна, Київ)

РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Abstract. *The article explores the concepts and current trends of the reinsurance market development in Ukraine. Key problems and directions of their optimization for improvement of conditions of development of the reinsurance market in Ukraine are highlighted.*

Keywords: *market, reinsurance, risk, management, optimization, responsibility.*

Анотація. *В статті досліджено поняття та сучасні тренди розвитку ринку перестрахування в Україні. Виділено ключові проблеми та напрямки їх оптимізації для покращення умов розвитку ринку перестрахування в Україні.*

Ключові слова: *ринок, перестрахування, ризик, управління, оптимізація, відповідальність.*

Постановка проблеми. Проведення дослідження зумовлена тим, що в сучасних умовах зростає потреба коригування страхового ринку на користь використання світового досвіду для оптимізації рівня розподілу ризиків, прибутків та страхових резервів страхових компаній в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане питання досліджено в значній кількості наукових праць, зокрема, наступними науковцями: А. С. Гусак, Є. О. Величко, М. В. Балицька, К. В. Третяк, А. С. Шолойко, О. В. Слободянюк, О. В. Прокоф'єва, В. М. Олійник, А. С. Боженко [1-3].

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Ключовими проблемами сучасного розвитку системи перестрахування в Україні є слабкий розвиток інфраструктури перестрахування, низькі фінансові страхові запаси перестраховальників, слабка довіра учасників ринку до даного інструменту.

Для подальшого розвитку ринку перестрахування України актуальним є загальний розвиток страхового ринку і розбудова страхової інфраструктури країни.

Постановка завдання (цілі статті). Метою роботи є оцінка сучасного стану ринку та перспектив розвитку сектору перестрахування в Україні. Завданнями роботи є оцінка сучасного ринку перестрахування; визначення проблем та перспектив розвитку сучасного ринку перестрахування України.

В роботі використано загальнонаукові методи: аналізу, синтезу, індукції, дедукції, узагальнення, систематизації, групування та інші.

Викладення основного матеріалу. В рамках діяльності страхового ринку одну з важливих функцій відіграє перестрахування як спосіб диверсифікації страхових ризиків [4]. Під перестрахуванням доцільно розуміти інструмент передачі всього або частини ризику настання страхової події від однієї страхової компанії до іншої з урахуванням ступеня ризику та поставлених цілей для страхової компанії та клієнта.

Глобальний перестраховальний капітал відновився протягом першого кварталу 2019 року і становив 3 відсотки до 605 млрд. дол. США з кінця 2018 року на рівні 585 млрд. дол. США. Найбільш помітним є зростання на традиційних ринках, на яких перестраховики спостерігають низьку активність збитків від катастроф у поєднанні зі зростанням фондового ринку. Капітал, отриманий від традиційних перестраховиків, збільшився на 5 відсотків до 512 млрд. дол. США. Альтернативні ринки показали зменшення на 4 відсотки за той самий період, що закінчилося на 93 млрд. дол. США, що значною мірою зумовлено виплатами збитків та викупом інвесторів.

Діяльність перестраховика була більш динамічною в першій половині 2019 року. Страхові втрати від стихійних катастроф були нижче середньострокових серед них, найбільш значущою подією є несприятливий розвиток резервів, утримуваних на збитки, що відбулися наприкінці 2018 року (особливо Тайфун Джебі). Крім того, це був незвичайно сприятливий період для інвестування:

- фондові ринки сильно відскочили від мінімумів, які спостерігалися в грудні 2018 року;
- звичайні доходи виграли від недавнього підвищення процентних ставок на ринках США та Великобританії;
- доходність облігацій змінилася на всіх основних ринках, в результаті чого нереалізовані прибутки від цінних паперів з фіксованим доходом;
- період також був знаменним для значного ослаблення перспектив економічного зростання, зумовленого торговими суперечками та зростаючою геополітичною напругою.

Побоювання рецесії спонукали рухатись до оновленого грошового ослаблення та зниження тиску на центральні банки, що спонукає сподіватися, що нещодавнє поліпшення звичайних інвестиційних прибутків збережеться.

За договорами перестрахування ризиків в Україні за 1півріччя 2019 році українські цеденти і перестраховальники сплатили обсяг страхових премій в 8 996,1 млн. грн. (1півріччя 2018 році – 8 356,9 млн. грн.), з них:

- обсяг страхових премій перестраховикам-нерезидентам – 1,83 млрд. грн. (1півріччя 2018 році – 1,68 млрд. грн.),

- обсяг страхових премій перестраховикам-резидентам – 7,17 млрд. грн. (1півріччя 2018 році – 6,68 млрд. грн.).

Загальна сума часток страхових виплат українських цедентів, компенсованих перестраховиками, в Україні в 2019 році становила 918,7 млн. грн. (1півріччя 2018 році – 898,1 млн. грн.), у тому числі компенсовано:

- страхових виплат українських цедентів перестраховиками-нерезидентами – 778,0 млн. грн. (1півріччя 2018 році – 690,9 млн. грн.),

- страхових виплат українських цедентів перестраховиками-резидентами – 140,7 млн. грн. (1півріччя 2018 році – 207,2 млн. грн.) [5].

В даний час ключовими проблемами розвитку ринку перестрахування в Україні є:

- слабкий розвиток перестрахової структури ринку;

- відсутність ефективних інструментів оцінки ризиків перестрахування;

- слабка довіра учасників ринку один до одного [7-9].

Базовими напрямками оптимізації умов для діяльності ринку перестрахування в Україні є розбудова страхового ринку та введення загальних правил мінімізації ризиків при передачі страхових подій та відповідальності [6].

Висновки. Таким чином, встановлено, що під перестрахуванням доцільно розуміти інструмент передачі всього або частини ризику настання страхової події від однієї страхової компанії до іншої з урахуванням ступеня ризику та поставлених цілей для страхової компанії та клієнта. В даний час ринок перестрахування розвивається однаковими темпами росту із ринком страхування України. В структурі вихідного перестрахування найбільший розвиток мали галузі страхування майна (23,1%), страхування фінансових ризиків (20,9%); страхування від вогневих ризиків та ризиків від стихійних явищ (19,5%).

Література:

1. Балицька М. В. Перестрахування як інструмент забезпечення фінансової стійкості страхової організації [Електронний ресурс] / М. В. Балицька // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2017. - Вип. 3. - С. 217-224.
2. Величко Є. О. Упровадження системи перестрахування ризиків при страхуванні майна промислових підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Є. О. Величко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - Вип. 15(4). - С. 106-110.
3. Гусак А. С. Перестрахування та його роль у підвищенні корпоративної відповідальності страхового бізнесу [Електронний ресурс] / А. С. Гусак // Економічний аналіз. - 2015. - Т. 19(1). - С. 178-183.
4. Олійник В. М. Аналіз стану ринку перестрахування в Україні [Електронний ресурс] / В. М. Олійник, А. С. Боженко. // Ефективна економіка. - 2014. - № 9.
5. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2019 року // Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I_piv_%202019.pdf
6. Проков'єва О. В. Законодавче регулювання ринку перестрахування в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Проков'єва // Теоретичні та прикладні питання економіки. - 2014. - Вип. 2. - С. 472-478.

7. Прокоф'єва О. В. Ринок перестрахування в період глобальної рецесії [Електронний ресурс] / О. В. Прокоф'єва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2016. - Вип. 3. - С. 38-41.
8. Прокоф'єва О. В. Сутність ринку перестрахування та особливості його формування [Електронний ресурс] / О. В. Прокоф'єва // Финансовые услуги. - 2017. - № 2. - С. 38-41.
9. Слободянюк О. В. Проблеми і перспективи вихідного перестрахування українських страхових компаній нерезидентами [Електронний ресурс] / О. В. Слободянюк // Економіка. Фінанси. Право. - 2016. - № 11(2). - С. 38-40.
10. Третяк К. В. Удосконалення державного регулювання ринку перестрахування в Україні [Електронний ресурс] / К. В. Третяк // Інвестиції: практика та досвід. - 2015. - № 20. - С. 133-136.
11. Шолойко А. С. Інфраструктура ринку перестрахування в Україні [Електронний ресурс] / А. С. Шолойко // Финансовые услуги. - 2017. - № 5. - С. 12-14.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Popovich O.V.,

PhD in Economics, associate professor
National Aviation University (Ukraine, Kyiv)

Zakharchuk M.V.

Student
National Aviation University (Ukraine, Kyiv)

THE DIFFERENCE BETWEEN FINANCIAL LEASE AND LEASING

Попович О.В.,

канд. економ. наук., доцент
Національний авіаційний університет

Захарчук М.В.

студентка
Національний авіаційний університет

ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ»

Abstract. *The article deals with the interpretation of the concept of "fixed assets" in the economic literature. The differences between accounting and tax accounting are established. Several variants of the author's definition of the concept of "fixed assets" are offered.*

Keywords: *enterprise, fixed assets, accounting and tax accounting.*

Анотація. *У статті розглянуто трактування поняття «основні засоби» в економічній літературі. Встановлено відмінності поняття у бухгалтерському та податковому обліку. Запропоновано декілька варіантів авторського визначення поняття «основні засоби».*

Ключові слова: *підприємство, основні засоби, бухгалтерський та податковий облік.*

Для економічного зростання підприємств необхідне підвищення матеріально-технічної бази, головним елементом якої виступають основні засоби. Від стану основних засобів залежить: прибутковість підприємства, продуктивність праці, якість товарів та послуг.

У зв'язку з постійними змінами законодавства України та нормативно-правових актів, які визначають методологію основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку виникають різні та неоднозначні тлумачення цього терміну, що потребує узагальнення та систематизації.

Існує багато точок зору вчених, щодо трактування поняття «основні засоби». Найтипівіші з яких наведено нижче.

С.М. Гречко вважає, що основний засіб - необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності [1, с. 24].

Л.К. Сук, П.Л. Сук говорять, що основні засоби підприємства, установи – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері [2, с. 262].

О.Г. Агрес вважає, що основні засоби – це засоби праці у формі матеріальних активів, які утримує підприємство з метою використання у виробничому процесі або здійсненні адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких становить більше ніж один рік, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, вартість яких є не меншою від законодавчо встановленого розміру та поступово переноситься в міру фізичного спрацювання та (або) морального старіння на вартість готової продукції проведенням амортизаційних відрахувань [3, с. 178].

О.В. Коваленко, І.В. Громова говорять, що основні засоби – це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду, зберігають при цьому впродовж усього періоду натурально-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію частинами у міру зносу у вигляді амортизаційних відрахувань [4, с.21].

Ю.В. Неміш вважає, що основні засоби – це вартісно виражені ресурси, які утримуються суб'єктом господарювання з метою використання в процесі виробництва, постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення чи соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких становить не менше одного року, чи визначається межами операційного циклу понад один рік, вартість яких зменшується в процесі використання [5, с. 66].

Виходячи з аналізу наведених понять більшість авторів виділяють такі критерії визнання основних засобів, як: матеріальність, призначення, строк корисного використання, амортизаційність.

С.М. Гречко звертає увагу на особливості визнання об'єкту основних засобів активом, тобто коли існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта в господарській діяльності [1, с. 24; 10].

О.В. Коваленко, І.В. Громова [4, с. 21] вважають, що сферою використання основних засобів є лише «виробничі процеси». Але основні засоби використовуються не тільки у процесі виробництва, а й у інших сферах, таких як постачання товарів, надання послуг, здача в оренду іншим особам. Тому вважаємо, що дане визначення є вузьким, бо не враховує інші сфери використання.

Л.К. Сук, П.Л. Сук [2, с. 262], О.Г. Агрес [3, с. 178], Ю.В. Неміш [5, с. 66], наголошує на необхідності конкретизації сфери використання основних засобів – у виробничій або невиробничій діяльності підприємства (під час виконання адміністративних та соціальних функцій).

Зазначаємо, що більшість науковців приділяють увагу обов'язковому критерію визнання терміну «основні засоби», строку корисного їх використання. Який може бути більше одного року або операційного циклу.

Жоден з авторів не включає вартісний показник визнання об'єкту основних засобів, який є доречним зважаючи на рівень інфляції.

Розглянемо далі, як поняття «основні засоби» визначаються у нормативно-правових актах та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку.

У Наказі Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [6] зазначається, що основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

У Податковому кодексі України [7] пишеться, що основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

В Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» [8] говориться, що основні засоби – це матеріальні об'єкти, що їх: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду.

У Податковому кодексі України [7] до вищеназваних критеріїв визнання основних засобів додається критерій вартості.

Визначення поняття «основні засоби» у нормативно-правових актах України, які регулюють їх бухгалтерський облік [6; 8], призводять до ще більшої плутанини розуміння їх сутності, оскільки при встановленні критеріїв віднесення об'єкту до основних засобів перевага надається їх призначенню.

Для уникнення суперечностей та гармонізації норм бухгалтерського і податкового обліку основних засобів пропонується авторське визначення поняття «основні засоби». Основні засоби - матеріальні активи, які зберігають свою натуральну форму протягом всього корисного терміну експлуатації, що становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік), використовуються як під час здійснення господарської діяльності, так і під час виконання підприємством адміністративних чи соціально-культурних функцій та по частинах переносять свою вартість на результат власної діяльності – виготовлений продукт, надану послугу або товар.

На основі дослідження сутності поняття «основні засоби» виділяють такі критерії визнання основних засобів, як: матеріальність, призначення, строк корисного використання, амортизаційність.

Виділені ключові критерії визнання основних засобів покладено в основу авторського визначення поняття «основні засоби». Основні засоби - матеріальні активи, які зберігають свою натуральну форму протягом всього корисного терміну експлуатації, що становить понад один рік (або операційний

цикл, якщо він довший за рік), використовуються як під час здійснення господарської діяльності, так і під час виконання підприємством адміністративних чи соціально-культурних функцій та по частинах переносять свою вартість на результат власної діяльності – виготовлений продукт, надану послугу або товар.

Література:

1. Гречко С.М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування. – Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – Ч. 2. – С. 23–31.
2. Сук Л.К. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 2012. – 647 с.
3. Агрес О.Г. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». – Львівський нац. аграр. ун-т. – Львів, 2013. – 20 с.
4. Коваленко О.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства / О.В. Коваленко, І.В. Громова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 7. – С. 20–27.
5. Неміш Ю.В. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях. – Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 3–4. – С. 181–187.
6. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.

TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Nadezhda Blagoeva

Associate professor, Ph.D.,

Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

THE IMPACT OF VAT IN SUPPORTING THE AGRICULTURAL SECTOR THROUGH REDUCED RATE

Abstract. *Considering the enormous fiscal importance of VAT in the state budget, this article analyzes what opportunities in the VAT tax legislation exist to support the development of agriculture in the European countries. The Council Directive on the common system of VAT provides for two types of instruments that can influence and support the sector: 1) the application of reduced VAT rates to agricultural products; 2) implementation of a common flat-rate scheme for farmers. The current study analyses only the first instrument.*

Keywords: *VAT, VAT reduced rate, agriculture*

INTRODUCTION

The tax policy of the countries often focuses on the impact and role of the Value Added Tax. Unlike all other taxes, VAT has mainly fiscal functions. This trend is even more pronounced in Bulgaria, which ranks first among the European countries in terms of the share of VAT in the total tax revenue. In the years following the financial crisis of continuing budget deficits and increasing government debt, several European countries have taken steps to increase tax revenue by raising VAT rates as the fastest and most powerful mechanism for generating additional revenues.

Most countries reserve their distributive functions, as well as the chance to limit the disadvantages of VAT related to the regressive nature of the tax. They achieve this by applying one or two reduced rates applicable to essential goods, characterized by considerable social sensitivity. These include pharmaceutical products of a kind commonly used for health care, disease prevention and medical and veterinary treatment; newspapers and periodicals, other than materials, entirely or predominantly devoted to advertising; accommodation provided in hotels and similar establishments, including the provision of holiday accommodation and rental of camping sites or caravans; admission tickets to shows, theaters, circuses, fairs, amusement parks, concerts, museums, zoos, cinemas, exhibitions, and other similar cultural events and facilities; foodstuffs (including beverages, but excluding alcoholic beverages) for human and animal consumption; live animals, seeds for sowing, plants and ingredients normally intended for the preparation of foodstuffs; products normally used as food additives or as food substitutes; the supply of goods and services of a kind normally intended for use in agricultural production, but excluding capital goods such as machinery or buildings, etc. The latter ones are associated not only with the need to stimulate the production and consumption of these goods but also with the possibilities to improve their quality and safety. Therefore, stimulating the agricultural sector, both through direct subsidies and through various tax instruments, is currently one of the main priorities in the overall EU policy.

The purpose of this study is to analyze the possibilities of using the tax instruments of Directive 2006/112 / EC on the common system of value added tax to

stimulate the agricultural sector through using reduced VAT rates in the European countries and to make a comparative analysis with the practice in Bulgaria.

The need for strong regulation and harmonization of EU tax legislation in the field of VAT is imposed because VAT directly affects the prices of goods and services and their trade. It thus becomes a significant factor for the impact and further development of the Single European Market. On the other hand, VAT revenues form a significant part of budget revenues. All this determines the enormous interest in it and its potential to influence particular groups of goods, services and individual sectors in the national economy. The Directive 2006/112 / EC requires: 1) the standard tax rate should not be less than 15%; 2) one or two reduced rates of at least 5% applicable to a total of 18 types of goods and services are allowed. Additional exemptions are introduced for some labor-intensive services, but they are only temporary. The main motives for applying the reduced rates are purely social. They are a major tool for a certain neutralization of the otherwise entirely fiscal nature of the tax and its lack of social justice. All this is connected with the main disadvantage of VAT, namely its regressive nature towards high and low-income earners. Therefore, most EU countries also take advantage of this opportunity to apply reduced rates, as can be seen from the data in the following Figure 1:

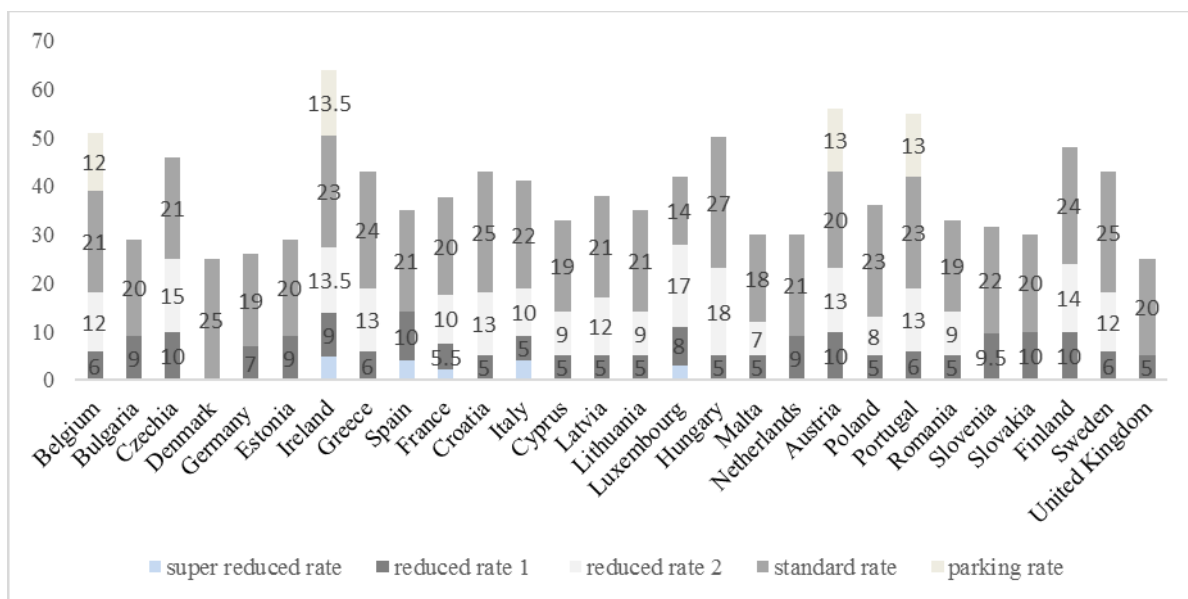


Figure 1. Standard and reduced VAT rates in EU - 28

Source: European Commission VAT Rates Applied in the Member States of the European Union, 2019

The data in Figure 1 allow us to summarize several main conclusions. Out of the total 28 countries, only Denmark does not use reduced rates, unlike the other 27 countries which take into account the need to reduce the tax burden on essential products. On the other hand, the existence of different tax rates opens the discussion of the advantages and disadvantages of such a situation. In parallel with the European Commission studies, some scientists are looking for evidence of the pros and cons of the need for differentiated rates. In this regard, already in 2007, the Commission published a communication to the European Parliament on the application of differentiated rates. It summarizes that the existence of a single VAT rate is certainly

the best option, but only from a purely economic point of view. This reduces the administrative and tax compliance costs, which improves the efficiency of the tax.

However, the report emphasizes that there are also benefits to applying reduced rates in specific sectors. Lower rates can increase the overall productivity, and hence GDP and taxes generated by it. According to the European Commission, this trend is particularly pronounced in sectors where low-skilled and educated people are predominant as in agriculture. A similar effect of the existence of reduced tax rates could also be achieved through direct subsidies, but this means that the country concerned is sufficiently economically developed to be able to grant such subsidies to certain sectors. In conclusion, the European Commission report stated that it was convinced that applying a single tax rate would be economically feasible, but acknowledged that it would not allow such a simple approach for political reasons. Studies show that even Denmark also uses some exemptions for individual goods and services to ease the tax burden on given delivery.

Similar conclusions can be found in the studies of other authors. For example, the Italian economist Liberati (2000) concludes that, in the last few decades, VAT in Italy has been an ineffective instrument for the state's redistributive function. His studies find no clear evidence of the impact of reduced rates on the social well-being of the population since they do not change the consumption in Italy during the period analyzed. The reason for such a result is that the social effect of VAT is different according to the standard of living of the population.

Other German scientists - Boeters, S., C. Bohringer, T. Bottner, M. Kraus also analyze the VAT system in Germany, examining the effect of eliminating the reduced rates by simulation methods. The results of their study also show that VAT is an inefficient instrument for income redistribution. It rather acts as a subsidy for individual sectors of the economy, boosting profitability and employment.

In countries where the income level is relatively high and, accordingly, the regressive nature of the VAT is not clearly expressed, the impact of the reduced rates is weakening. They should target low-income recipients who are almost entirely consumer-oriented. As a result, the tax burden for them is much higher. In this sense, the need to apply differentiated rates to essential goods in countries with a lower standard and income is much greater.

Eurostat data show that, according to Directive 2006/112 / EC and the practice of the individual Member States, most of them - 26 in number - apply reduced rates to accommodation services provided by hotels and similar establishments. Only Denmark and the United Kingdom do not use such a possibility in their tax legislation. There are also 26 countries with differentiated rates for the supply of books and periodicals, with exceptions being again Denmark and Bulgaria. The following are pharmaceuticals and foodstuffs. They benefit from a light tax regime in 25 and 24 countries, respectively. Therefore, the main range of goods and services that are preferred in individual European countries is in the field of essential goods such as medicines and food, as well as tourism services.

The agricultural inputs benefit from reduced tax rates in 17 countries. What is striking is the difference in the number of countries applying reduced rates for the two significantly related categories, namely food and agricultural goods and services. The latter, in turn, are gaining momentum, especially in the present moment, where

more and more attention is being paid not only to the quantity but also the quality of the products consumed by European consumers. A mechanism for influencing and facilitating this process is VAT. Its powerful action is sufficient to have a significant impact on the final consumption. It is an instrument that has been cleverly used in the tax policy of almost all the old EU member states.

The countries that do not provide such a light tax regime are most often among the newest to join the community. In general, an inverse relationship can be found between the level of GDP and the number of reduced rates applied. Low GDP countries use few reduced tax rates. A typical example is Romania and Bulgaria. In contrast, the Czech Republic and Slovenia, which are relatively close to EU average GDP, allow for a preferential tax regime for all groups of goods and services referred to in the European Directive.

Among all European countries, Bulgaria allows the application of a reduced rate only for hotel accommodation services, mainly due to the external pressure and price competitiveness of the sector. There is a lack of opportunities to stimulate the consumption and production of goods of paramount importance. These could be realized through differentiated VAT rates in respect of food and agricultural products. These two categories are not only interconnected but also relate to some national peculiarities of our country. Agriculture is not only a labor-intensive industry with a predominance of those with lower qualifications and education. According to European directives, these criteria should be supported. The application of reduced rates, in this case, is a promising opportunity to stimulate the production of better quality organic products, which is a major focus of European environmental prevention and healthy lifestyles.

CONCLUSIONS

As a result of the analyzed impact of VAT in supporting the agricultural sector through reduced rates, several main conclusions can be summarized:

- as a basic indirect tax, included in the final price VAT has significant potential for stimulating agriculture. This can be done easiest by applying reduced rates to agricultural goods and services.
- most commonly the advanced countries and older EU member states apply reduced rates to the agricultural sector
- Bulgaria's tax policy does not implement reduced rates for the agricultural sector. The need for change in this direction is even more pronounced for a country like ours with low GDP and low-income levels, where the potential for VAT to affect the social well-being of society is much greater. On the other hand, the state's ability to grant direct subsidies is limited and could be offset by VAT tax incentives.

References:

1. The Council Directive 2006/112/EC on the common system of VAT. (2006)
2. Boeters, S., C. Bohringer, T. Bottner, M. Kraus. (2006). Economics Effects of VAT Reform in Germany, CEER, Discussion paper 06-030
3. European Commission. (2019). VAT rates applied in the Member States of the European Union.
4. Liberati, P. (2000). Did VAT Changes Redistribute Purchasing Power in Italy? Working Paper № 40.

Nadezhda Blagoeva

Associate professor, Ph.D.,

Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

THE COMMON FLAT-RATE SCHEME FOR FARMERS AS AN INSTRUMENT FOR SUPPORTING THE AGRICULTURAL SECTOR

Abstract. *The importance of the agricultural sector is strongly emphasized in the Council Directive on the common system of VAT. It allows applying two different instruments to ease the tax burden in the sector. It can be achieved through the application of reduced VAT rates to agricultural products or through the implementation of a common flat-rate scheme for farmers. The current study analyses only the second one as an alternative to the VAT registered regime for stimulating small farmers that can't be registered in VAT.*

Keywords: *VAT, the common flat-rate scheme for farmers, agriculture*

INTRODUCTION

The importance of the agricultural sector in the European Directive 2006/112/EC on the common system of value added tax is underlined both by the possibility of applying reduced VAT rates and by the possibility of applying common flat-rate scheme for farmers. The last one creates opportunities for stimulating and compensating small farmers and is an alternative to the VAT registered regime. Those whose turnover is insufficient to exceed the threshold for registration, and therefore their resources are not sufficient to support the higher level of costs of servicing a VAT registered person, can benefit from the common flat-rate scheme.

The purpose of this study is to analyze the possibilities of using the tax instruments of Directive 2006/112 / EC on the common system of value added tax to stimulate the agricultural sector through using the common flat-rate scheme in the European countries and to make a comparative analysis with the practice in Bulgaria.

The main purpose of the common flat-rate scheme is to compensate small farmers for the fact that since they are not registered and do not calculate VAT, they do not fill tax returns every month, nor can they enjoy the right to a tax credit on the goods and services they have purchased. Farmers are neither obliged to pay the VAT due to the state budget nor are they entitled to deduct the tax paid when acquiring goods and services for their activities. Depending on the regulations in each country, however, they may charge a flat-rate compensation for the goods and services supplied by them to other entities. The recipients of these supplies of goods and services treat this compensation at a flat-rate as VAT and are entitled to deduct it from the tax due.

The compensation may also be paid directly from the State budget to the farmers applying the common flat-rate tax scheme. The European Directive provides for each country to calculate the flat-rate compensation rate based on basic macroeconomic indicators for farmers covered by the common flat-rate scheme for the previous three years. The legislation may fix different rates separately for the forestry, for different agricultural subdivisions, and fisheries. The common flat-rate scheme has two main objectives: 1) administrative simplification, as many accounting and filing obligations, documentation of goods and services acquired, invoicing, etc. are eliminated; 2) it creates an opportunity to compensate the costs of

the farmers for the VAT paid on the acquisition of goods and services used for their activities. If this compensation does not exist, they would bear the burden of the tax, which is contrary to the principle of VAT neutrality. The flat-rate compensation percentages apply to prices excluding VAT on agricultural products and services supplied by farmers covered by this scheme.

“Agricultural products” are goods produced by an agricultural, forestry or fisheries undertaking in each Member State as a result of activities that can be traced to the following Figure 1.

“Agricultural services” means those provided by a farmer using his labor force or the equipment normally employed in the agricultural, forestry or fisheries undertaking operated by him and normally playing a part in agricultural production, such as 1) Fieldwork, reaping and mowing, threshing, baling, collecting, harvesting, sowing, and planting; 2) packing and preparation for market, such as drying, cleaning, grinding, disinfecting and ensilage of agricultural products; 3) storage of agricultural products; 4) stock minding, rearing and fattening; 5) hiring out, for agricultural purposes, of equipment normally used in agricultural, forestry or fisheries undertakings; 6) technical assistance; 7) destruction of weeds and pests, dusting and spraying of crops and land; 8) operation of irrigation and drainage equipment; 9) lopping, tree felling, and other forestry services.

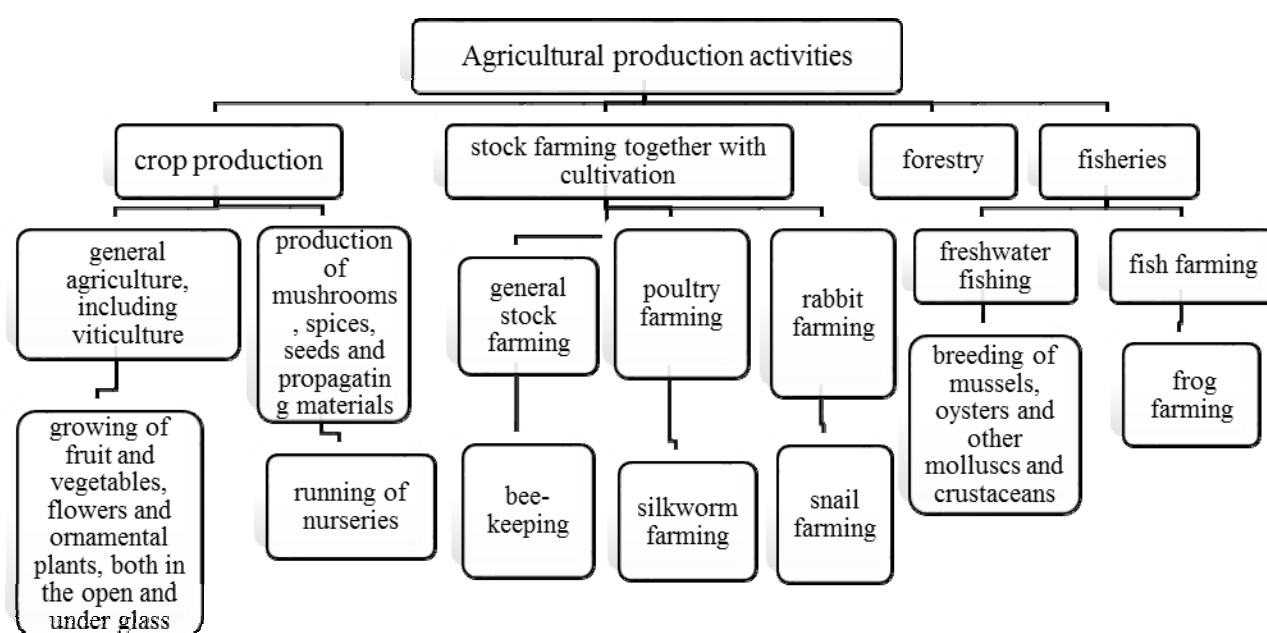


Figure 1. Agricultural production activities with the possibility of applying the common flat-rate tax scheme

The practical application of the common flat-rate tax scheme can be traced to the following Figure 2.

In a total of 18 countries applying this type of taxation, there are different rates of compensation under this scheme, overall for the whole agricultural sector or individual farmers with a turnover below a certain threshold (Austria, Belgium, Greece, Spain, England), or farmers below a certain size (Lithuania). Some countries apply differentiated rates depending on the specific activity performed - agriculture, forestry or fisheries such as Belgium, Germany, Spain, and Luxembourg.

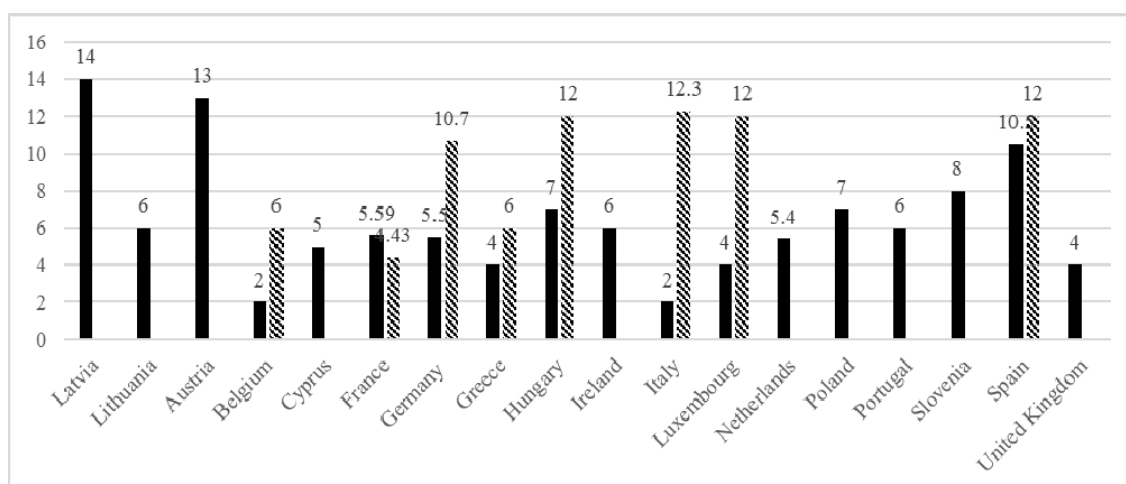


Figure 2. Percentages for compensations under the common flat-rate tax scheme in European countries

Source: European Commission

In other countries, different rates apply depending on the products, such as France, Italy, and Germany. Particularly interesting in this regard is the practice in Italy, where 11 different rates apply, ranging from 2 to 12.3% depending on whether they apply to products such as wood, natural cork, fish, frogs, mussels, fruits, spices, cider, wine, vinegar, meat, olive oil, tobacco, etc. In France, there are only two differentiated rates - one applicable to milk, meat, poultry, meat, oilseeds, and protein crops and the second one applicable to all other products. In the other 10 European countries, the common flat-rate tax scheme does not apply at all. They can be divided into those with a low standard of living such as Bulgaria and Romania and those with a high standard such as Finland, Sweden, and Denmark.

Only three European countries, namely Bulgaria, Estonia, and Denmark, do not apply any of the tax instruments provided according to the European Directive 2006/112/ EC for supporting the agricultural sector. Estonia does not use the common flat-rate scheme but has reduced tax rates for 6 other categories of goods and services. Bulgaria has limited application of only one reduced category concerning the tourism services. Denmark is a country that does not use differentiated rates in any category. As a result, both countries have in recent years been able to generate relatively close VAT revenues in their budgets of just under 10% of GDP. However, these revenues in Bulgaria form half of the state budget, while in Denmark they are three times smaller than the funds raised from the income taxes.

The extent to which the common flat-tax scheme leads to real tax relief for farmers is an issue that has been under constant debate (Cnossen, S. 2017), especially in the modern world of continuous expansion and automation of the agriculture. The European tax legislation in the field of VAT proves the need for a different treatment and an eased tax regime to support the agricultural sector. The data show that most countries use at least one of the instruments provided in the Directive 2006/112/ EC to support the agricultural sector - differentiated VAT rates or common flat-rate tax scheme. Bulgaria is one of the few exceptions that apply neither of the instruments.

CONCLUSIONS

As a result of the analyze of the common flat-rate tax scheme for farmers as an instrument for supporting the agricultural sector, several main conclusions can be summarized:

- The VAT is the main tax participating in the formation of the final price of the goods. Any change to it can have a significant impact on stimulating production through price competitiveness. Out of the two possibilities in the European Directive, the practice shows that an almost equal number of countries use reduced VAT tax rates or apply common flat-rate scheme for farmers, with a slight prevailing of the second one
- The European tax legislation in the field of VAT proves the absolute necessity for a different treatment and an eased tax regime to support the agricultural sector.
- There are only three countries exclusions from the common practice to use at least one of both instruments provided in the European Directive 2006/112/ EC. Among Estonia, Bulgaria, and Denmark the strongest is the situation in Bulgaria. The Bulgarian tax policy should provide at least one of the mentioned two instruments in the European Directive 2006/112/ EC. Although it is a difficult step having in mind the great fiscal importance of VAT as revenue in the state budget.

References:

1. The Council Directive 2006/112/EC on the common system of VAT. (2006)
2. Cnossen, S. (2017). VAT and Agriculture: Lessons from Europe. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
3. European Commission. (2019). VAT rates applied in the Member States of the European Union.

STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Prykhodko O.,

Candidate in Public Administration, Associate Professor

Obraztsova M.

master's degree student

Dnipro National University Oles Honchar, Ukraine

DEVELOPMENT OF THE MODERN YOUTH SEGMENT OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE

Приходько О.М.,

кандидат наук з державного управління, доцент

Образцова М.Р.

магістр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

РОЗВИТОК СУЧАСНОГО МОЛОДІЖНОГО СЕГМЕНТУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Abstract. *The article analyzes the problems of formation and development of the youth segment of the labor market in Ukraine. The current problems and priority directions of regulation of the youth segment of the Ukrainian labor market have been identified.*

Keywords: *youth, labor market, economically active population, youth employment, unemployment.*

Анотація. *У статті проаналізовано проблеми формування і розвитку молодіжного сегменту ринку праці в Україні. Визначено сучасні проблеми та пріоритетні напрямки регулювання молодіжного сегменту ринку праці України.*

Ключові слова: *молодь, ринок праці, економічно активне населення, зайнятість молоді, безробіття.*

Необхідність оптимізації основних параметрів національного ринку праці потребує переходу до якісно нового стану його найважливіших сегментів, серед яких особливе функціональне значення має молодіжний. Сучасний розвиток цього сегменту характеризується посиленням протиріч між попитом на робочу силу молоді та її пропозицією, реформованістю регіональної, галузевої та секторної структури зайнятості, ускладненням процесу залучення молоді до сфери продуктивної трудової діяльності, а також недосконалістю механізму його державного регулювання. Проблема соціальної незахищеності громадян у Україні продовжує загострюватися. Враховуючи особливе місце молодіжного сегменту в структурі ринку праці, особливої уваги потребує молодь, оскільки вона є майбутнім країни, від стартових умов діяльності якої залежить подальший розвиток усього суспільства. Разом з цим, ця категорія відноситься до найуразливіших серед усього населення, бо в переважній більшості вона ще не має навіть мінімальних заощаджень, незабезпечена житлом та іншими матеріальними благами. На ринку праці молоді фахівці мають більш високу професійну і територіальну мобільність у пошуках роботи з одного боку, але з

іншого — вони менш конкурентоспроможні через відсутність задовільної професійної підготовки та досвіду роботи [1].

Будучи носієм інноваційного потенціалу суспільства, молодь формує особливий спектр ринку зайнятості, який значно відрізняється від інших складових ринку. З одного боку, молоді спеціалісти, як окрема соціальна група, мають певні соціальні переваги: вони, як правило, більш освічені, володіють новими професіями і технологіями, є носіями нового способу життя. Молодий вік таких спеціалістів сприяє високій ініціативності, мобільності, відкритості, готовності до змін та пошуку роботи. З іншого боку, молодь характеризується наявністю у неї типових загальних соціальних проблем, які пов'язані з стартовими кар'єрними умовами — отриманням освіти, початком трудової діяльності, проблемами професійного росту, але молодим спеціалістам, як правило, не вистачає професійної підготовки та відповідного трудового досвіду, щоб бути конкурентоспроможними на ринку праці. Саме ця особливість молодих спеціалістів як соціальної групи спричинює їх соціальну вразливість.

Молодіжний сегмент ринку праці — найбільш проблемна частка загальнонаціонального ринку праці. Пошуки першого робочого місця, невідповідність рівня та якості отриманої освіти професійним обов'язкам, відсутність досвіду роботи, невідповідність запитів молоді та пропозицій роботодавців посилюють напругу на ринку праці. [2]. Невирішені проблеми працевлаштування молоді мають серйозні соціально-економічні наслідки, такі як: зростання безробіття, зниження рівня життя, поширення пасивних нерегламентованих і деструктивних моделей поведінки, збільшення зовнішньої трудової міграції, психологічні зміни, які приводять до втрати мотивації до праці, зміни ціннісних орієнтацій і падіння легальної зайнятості.

За результатами обстеження робочої сили в Україні, середньомісячна кількість робочої сили віком 15 років і старше у I кварталі 2019р. становила 1473,1 тис. осіб, з них у віці 15–70 років – 1461,9 тис. осіб, що на 1,2% більше, ніж у відповідному періоді 2018р. У складі робочої сили серед осіб віком 15 років і старше 93,4% належали до зайнятих осіб, а решта (6,6%) відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП) класифікувалися як безробітні, а серед осіб у віці 15–70 років відповідно 93,3% та 6,7%. Кількість зайнятого населення віком 15 років і старше становила 1375,8 тис. осіб, з них у віці 15–70 років – 1364,6 тис. осіб, що на 24,4 тис. осіб більше порівняно з I кварталом 2018р.

У I кварталі 2019р. рівень зайнятості населення у віці 15 років і старше становив 56,7% населення відповідного віку, а серед осіб віком 15–70 років – 62,4%. Кількість безробітного населення віком 15 років і старше та у віці 15–70 років, відповідно до методології МОП, складала по 97,3 тис. осіб. Рівень безробіття населення у віці 15 років і старше становив 6,6% робочої сили відповідного віку, а серед осіб віком 15–70 років – 6,7%. Кількість осіб, які не входять до складу робочої сили, віком 15 років і старше у I кварталі 2019р. становила 952,8 тис. осіб, з них у віці 15–70 років – 723,6 тис. осіб [3].

Для молоді, яка звертається до державної служби зайнятості, здійснюються заходи сприяння зайнятості населення: надання інформаційних,

консультаційних та профорієнтаційних послуг, створення банку вакансій та пошук підходящої роботи, сприяння в працевлаштуванні громадян, у тому числі шляхом організації підприємницької діяльності, організація професійної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації безробітних, організація і фінансування громадських робіт, виплата допомоги по безробіттю.

З метою професійного самовизначення, підвищення якості та конкурентоспроможності національних кадрів, збалансування ринку праці та ринку освітніх послуг, профілактики безробіття, державна служба зайнятості надає профінформаційні та профконсультаційні послуги. Профорієнтаційними послугами у I кварталі 2019 року було охоплено 203,1 тис. безробітних з числа молоді та 217,0 тис. осіб, які навчаються в різних навчальних закладах.

Аналізуючи сучасний ринок праці України, зокрема молодіжний сегмент ринку, можна виділити основні проблеми та причини безробіття молоді:

1. Молоді люди недостатньо проінформовані про потреби сучасного ринку праці, про актуальні професії.

2. Професія, отримана випускником, часто в нових мінливих умовах виявляється неактуальною на ринку праці.

3. Недостатня зацікавленість взаємодії між органами освіти, роботодавцями та органами служби зайнятості.

4. Роботодавці часто не в змозі оцінити такі гідності, як мобільність, гнучкість, здатність до навчання, а з іншого боку, багато випускників не володіють навичками грамотного пошуку роботи, ведення переговорів із роботодавцями.

5. Невідповідність підвищених вимог молоді щодо високої заробітної плати та гідних умов праці можливостям роботодавців.

6. Високі критерії оцінки професійної підготовки молодих фахівців з боку роботодавців.

Держава поки що неспроможна вирішувати всі проблеми самотужки. Тому всім громадським об'єднанням варто працювати над цими питаннями та проблемами і шукати ефективні форми їх вирішення, і лише створивши в Україні сприятливе підприємницьке середовище можна буде вирішити багато важливих проблем, у тому числі і для розвитку економічної активності молоді та реалізації свого трудового потенціалу.

Отже, необхідність оптимізації основних параметрів молодіжного ринку зайнятості України потребує радикальних змін у цьому сегменті ринку праці з урахуванням перспектив розвитку на найближчу та віддалену перспективу. Сучасне покоління молоді як ніколи раніше мають високий рівень освіти та професійного навчання. Вони володіють навичками, які можуть сприяти процвітанню громад і зміцненню держав, а також пошуку можливостей для самоврядування й активного громадянства. Тому основними напрямками політики боротьби з безробіттям серед молоді як на рівні регіону, так і держави повинні стати: оптимізація зайнятості, розвиток підприємництва, сприяння посиленню здатності працівників до адаптації, забезпечення рівних можливостей на ринку праці. Повинні бути застосовані активні програми політики молодіжної зайнятості: професійна підготовка та перепідготовка молоді, дотації підприємцям, що зобов'язуються підтримувати певний рівень

зайнятості серед молодих спеціалістів, фінансова допомога безробітним, бажаним відкритим власну справу тощо.

Література:

1. Ринок праці України у 2012 р. // Аналітичний статистичний збірник. – К. : Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України. – 2012. – 243 с.
2. Василюшина С.О. Особливості державного регулювання на ринку праці молоді // Економіка та держава. – 2010. - №3.
3. Державна Служба Статистики України// [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ukrstat.org/uk>

Prykhodko O.N.,
Candidate in Public Administration, Associate Professor
Stulii O.N.
master's degree student
Dnipro National University Oles Honchar, Ukraine

SOCIAL PROTECTION AS A COMPONENT AND A FACTOR OF THE STATE SOCIAL POLICY

Приходько О.М.,
кандидат наук з державного управління, доцент
Стулій О. М.
магістр
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ЯК СКЛАДОВА ТА ЧИННИК СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Abstract. *The article analyzes the conditions of functioning of the current system of social protection of the population of Ukraine. Weaknesses are identified and approaches are proposed to address the problems of financing in the field of social protection of the population.*

Keywords: *social policy, social protection of the population, state social assistance, social services.*

Анотація. *У статті проаналізовано умови функціонування діючої системи соціального захисту населення України. Визначені слабкі місця та запропоновані підходи до розв'язання проблем фінансування в сфері соціального захисту населення.*

Ключові слова: *соціальна політика, соціальний захист населення, державна соціальна допомога, соціальні послуги.*

Функціонування держави забезпечується за допомогою відповідних механізмів соціальної політики. Соціальна політика являє собою обов'язковий елемент діяльності суспільства й держави, її найважливішу область, де конструюється бажаний стан соціальної сфери, що і виступає її основним об'єктом. Це діяльність з управління розвитком соціальної сфери та визначення пріоритетних напрямків її вдосконалювання з метою підвищення рівня життя всіх соціальних груп. Держава в особі відповідних органів управління на загальнодержавному та регіональному рівнях на основі дії принципу соціальних гарантій відповідає за ріст рівня життя та соціальну облаштованість громадян. Отже, соціальна політика демонструє, як цілі та завдання, висунуті базовими соціальними інститутами, у конкретний період часу співвідносяться з існуючими в людей уявленнями про необхідний рівень їхньої соціальної забезпеченості. До сфери соціальної політики входить розподіл доходів, товарів, послуг, матеріальних і соціальних умов відтворення населення. Вона націлена на обмеження масштабів абсолютної бідності, забезпечення нужденних джерелами існування, підтримку соціального здоров'я тощо [1].

Можна виділити декілька підходів до розуміння соціальної політики в сучасній науці. Соціальну політику розглядають як діяльність із вирішення проблем усього суспільства; як політику стабілізації соціально-трудової сфери

суспільства; як діяльність, орієнтовану на соціальні низи – декласовані елементи, маргінальні групи тощо, для того, щоб відгородити забезпечені класи від їхніх домагань шляхом розвитку державної допомоги та суспільної добродійності. Існують визначення соціальної політики як цілеспрямованого розвитку суспільної структури, як сукупності соціальних цілей і методів їхнього досягнення й інших. Принципово іншою є точка зору, коли соціальна політика розуміється як деяка концепція, сукупність підходів, принципів, установок. Така точка зору більшою мірою характерна для західних вчених.

У сучасному українському суспільстві є високим ступінь соціальної нерівності, внаслідок чого поляризуються позиції «сильних» й «слабких» соціальних верств в економічному, соціальному й культурному просторі. Таким чином, у процесі соціальних змін акценти в нашій країні переносяться з політики соціальної держави на субсидійність соціальної політики, що будується на принципі самозабезпечення громадян, строгому дозуванні різних видів допомоги, для того, щоб не сприяти зловживанням послугами держави й громадських організацій там, де можлива самопоміч, підтримка людини родиною й найближчим соціальним оточенням [2].

Стабільний економічний розвиток країни неможливий без формування соціально забезпеченого суспільства. Поєднання проблем розвитку ринкових відносин з посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення, стабільного становища людини впродовж усієї трудової діяльності й після її завершення. Актуальність питання державного регулювання соціальної орієнтації економіки зростає в сучасних умовах економічної кризи, яка негативно впливає у середньо - і довгостроковому періодах на економічну активність і на зростання добробуту населення.

На сьогодні сфера соціального захисту населення перебуває у досить скрутному становищі. В основному це пов'язано із спадом економіки та виробництва в Україні, адже соціальні витрати не є прибутковими і займають одне з лідируючих місць у найбільш затратній сфері бюджету України. Водночас, сферу соціального захисту населення потрібно розвивати та реформувати, оскільки саме від добробуту населення залежить соціальний клімат у регіоні, що, в свою чергу, впливає на інвестиційну привабливість громади, її криміногенну обстановку (чим люди більш незахищені, тим легше вони йдуть на злочин) та демократичність країни загалом, тому що лише в демократичних країнах влада забезпечує достойний рівень життя усім своїм громадянам. Основними причинами такого становища є відсутність належного обліку громадян, що потребують соціального захисту, як на державному, так і на місцевому рівнях; низький якісний рівень організації функціонування сфери; неналежна якість надання соціальних послуг; низький рівень організації контролю у сфері; неконкурентна заробітна плата у сфері; відсутність мотивації у громадських організацій брати участь у реалізації соціального замовлення.

Отже, основними завданнями соціальної політики в умовах сьогодення є: забезпечення стабілізації рівня життя населення; забезпечення конституційних прав і гарантій населенню; підвищення якості правових норм, забезпечення збалансованості законодавчих норм та реальних можливостей їх виконання;

здійснення реформ у найважливіших напрямках соціальної політики: трудових відносин та оплати праці, рівня життя, зайнятості та соціального захисту населення, збалансованість соціальних витрат держави; наближення національного законодавства до міжнародних стандартів відповідно до Європейської соціальної хартії, рішень ООН, конвенцій МОП, інших міжнародних норм; координація діяльності органів виконавчої влади щодо здійснення державних та регіональних програм.

Показниками результативності соціальної політики є рівень і якість життя населення. Під рівнем життя населення слід розуміти міру задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб людини, яку забезпечує сукупність матеріальних і соціальних умов життя. Основними елементами рівня життя виступає рівень і структура споживання матеріальних благ (продуктів харчування та непродовольчих товарів); рівень споживання послуг установ побутового обслуговування, охорони здоров'я, освіти, культури, соціального забезпечення, фізкультури; рівень забезпечення житлом. Для оцінки рівня життя населення використовуються такі показники: прожитковий мінімум; величина вартості прожиткового мінімуму; вартісна величина «споживчого кошика» продуктів харчування; межа малозабезпеченості; мінімальна заробітна плата та мінімальна пенсія тощо.

Міністерство соціальної політики планує запровадити нову модель соціального сервісу в регіонах з 2020 року. Суть нововведень полягає в тому, що зміниться підхід: "фінансування не установ, а послуг". Тобто Міністерство фактично закуповуватиме послуги та сервіси напряму у місцевої влади. На це у бюджеті 2020 року передбачено 150 млн грн. на те, щоб надавати зручні та доступні сервіси людям в громаді. Планується відкрити фронт-офіси на місцях, де буде оплачуватись кожен прийом документів. Функція фронт офісів буде віддана ЦНАПам, банкам чи приватним провайдерам. Практика фінансування саме послуг, а не державних установ успішно працює у багатьох європейських країнах світу. Така модель зробить використання коштів на соціальні послуги та сервіси ефективним, а самі сервіси - якісними та ближчими до людей. Також, у Державному бюджеті України на 2020 рік Мінсоцполітики передбачено 100 млн грн на реалізацію пілотного проекту "Розвиток соціальних послуг" та 150 млн грн на компенсацію частини витрат на здійснення заходів з реалізації державних програм соціального захисту населення. [3]

Отже, реалізація соціальної політики стосовно будь-якої категорії громадян неможлива без їх соціального захисту. Тому соціальний захист – важлива складова соціальної політики та необхідний елемент функціонування держави в умовах ринкової економіки.

Таким чином, соціальна політика покликана забезпечити чітке функціонування системи соціального захисту, а також соціально-політичних інститутів, які є суб'єктами соціальної політики, здійснення координації, узгоджувальної діяльності елементів системи, усвідомленої спрямованості їх зусиль, формування оптимального співвідношення й підтримання необхідних пропорцій між цими елементами, приведення до стрункої системи різноманітних дій усіх її учасників, спрямування різних форм, методів і засобів соціальної політики на досягнення очікуваних результатів, насамперед на

досягнення адекватності цілеспрямованої діяльності суб'єктів соціальної політики, пов'язаної з освоєнням і творенням соціального буття, розвитком соціальної сфери, вимогами об'єктивних закономірностей суспільного прогресу, сучасною логікою розвитку цивілізації.

Література:

1. Державна політика в соціогуманітарній сфері: підручник / авт.. кол.: В.А.Скуратівський, В.П.Трощинський, П.К.Ситник та ін.; за аг. Ред. В.А. Скуратівського, В.П.Трощинського. – К.: НАДУ, 2010. – 284 с
2. Михайловська І., Неліпович О. Система соціального захисту населення в Україні: сутність, основні складові та напрямки вдосконалення. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 4.
3. Соціальний захист в Україні// [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.auc.org.ua/galuz/socialnyy-zahyst>

LAW**Hrabylnikova Olena,**

Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor

Romanova Svitlana

master's degree student

*Dnipro National University Oles Honchar, Ukraine***DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF ADMINISTRATIVE SERVICES IN
UKRAINE****Грабильнікова О.А.,**

гандидат юридичних наук, доцент

Романова С. Ю.

магістр

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна***РОЗВИТОК СИСТЕМИ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

Abstract. *The article analyzes the mechanism of functioning of the system of providing administrative services in Ukraine, identifies the main problems and provides recommendations in the direction of improving the existing system of providing administrative services in Ukraine.*

Keywords: *administrative services, administrative services center, public administration, authorities, local government.*

Анотація. *В статті проведено аналіз механізму функціонування системи надання адміністративних послуг в Україні, виявлено основні проблеми та надані рекомендації у напрямку удосконалення існуючої системи надання адміністративних послуг в Україні.*

Ключові слова: *адміністративна послуга, центр надання адміністративних послуг, публічне управління, органи влади, місцеве самоврядування.*

В Україні розвиток адміністративних послуг і перехід від управлінських відносин між державою та народом в реалізацію принципу народовладдя – коли держава орієнтується на потреби народу, а державні службовці служать народові розпочався з 90-х років. Одним із документів, який заклав основи для формування сучасного механізму надання адміністративних послуг в Україні, стала Концепція адміністративної реформи, затверджена Указом Президента України у 1998 році. Метою реформи є «формування системи державного управління, яка стане близькою до потреб і запитів людей, а головним пріоритетом її діяльності буде служіння народові, національним інтересом», а одним із завдань для реалізації цієї мети було «запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування як діяльності щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних та громадських послуг» [1].

Наступним важливим документом у процесі розробки нормативно-правового забезпечення надання адміністративних послуг стала Концепція розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади, затверджена Указом Президента України у 2006 році. Даний документ визначив принципи надання адміністративних послуг, а також заклав основи щодо

платності адміністративних послуг, їх децентралізацію, систему мотивації працівників, які надають адміністративні послуги, стандарти надання адміністративних послуг. Крім того, були запроваджені критерії оцінки якості адміністративних послуг: результативність, своєчасність, територіальну наближеність адміністративного органу до отримувачів послуг та наявність транспортного сполучення, запровадження принципу «єдиного вікна», повага до особи, забезпечення побутових зручностей та ін. [3].

Далі, у 2007 році, Розпорядженням Кабінету Міністрів України був затверджений План заходів щодо реалізації Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади, де більш детально було закріплено напрями реалізації Концепції за відомствами і встановлені терміни. Також відмітимо те, що в тому ж році Наказом Міністерства економіки України було схвалено Методичні рекомендації з розроблення стандартів адміністративних послуг [2].

З 2012 році було прийнято Закон України «Про адміністративні послуги», яким регламентовано стосовно адміністративних послуг визначення термінів, сферу дії Закону; державну політику; основні вимоги до регулювання їх надання; вимоги щодо якості їх надання; інформаційна і технологічна картки; порядок надання; строки надання; плата за надання (адміністративний збір); центри надання адміністративних послуг та їх роботу; надання супутніх послуг; Реєстр адміністративних послуг; Єдиний державний портал адміністративних послуг; фінансове та інше забезпечення; відповідальність за порушення вимог законодавства у сфері надання адміністративних послуг та ін. [4].

Позитивними рисами прийнятого Закону України «Про адміністративні послуги» стали запровадження ідеології служіння держави громадянам, заохочення органів місцевого самоврядування та районних державних адміністрацій до утворення центрів надання адміністративних послуг; законодавча заборона вимагання документів та інформації, якою вже володіють суб'єкти надання адміністративних послуг, або яку вони можуть отримати самостійно; впорядкування внутрішніх процедур надання адміністративної послуг; заборона надання інших платних послуг крім адміністративних (ксерокопіювання, консультування тощо) суб'єктами надання адміністративних послуг та ін.

Сьогодні українці починають поступово звикати до нової якості сервісу від держави. Так, «прозорі офіси» без закритих кабінетів, з електронною чергою, інформаційними терміналами, зручними залами для очікування та рецепцією вже поступово стають для громадян буденністю. Таких центрів надання адмінпослуг (ЦНАП) з кожним роком стає все більше. Сьогодні в Україні функціонує майже 800 ЦНАП, з яких 148 відкрито у об'єднаних територіальних громадах (ОТГ). Варто відзначити, що вони не є українським ноу-хау. Такі офіси функціонують у багатьох країнах ЄС і країнах Північної Америки. Тепер, починаючи з 2012 року, вони активно розбудовуються і працюють в Україні.

Сьогодні багато ЦНАП відповідають високим європейським стандартам, особливо в питанні облаштування своїх офісів. Але низка проблем відносно їх

функціонування досі залишається. Тому зупинимось на найтипівіших з них, щоб привернути увагу влади і громадськості.

У багатьох ЦНАП відсутні такі послуги, як реєстрація актів цивільного стану (реєстрація шлюбу, народження, смерті тощо), послуги у сфері соціального захисту (оформлення субсидій, державних допомог, пенсійні послуги), а також послуги з реєстрації автомобілів та видачі посвідчення водія. Паспортні послуги також інтегровані далеко не у кожен навіть міський ЦНАП. Не у кожному ЦНАП адміністратори мають доступ до Державного земельного кадастру, а отже не видають витяги з нього. Як наслідок, далеко не в усіх таких центрах клієнти можуть замовити великий пакет послуг всього за один візит (в тому числі при настанні певної життєвої події).

Соціологічне опитування про якість надання послуг у ЦНАП, проведене у 2019 році Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва спільно з соціологічною службою Центру Разумкова було порівняно з результатами аналогічних опитувань 2014 та 2015 рр. [5] Усі дослідження здійснювалися за підтримки Європейського Союзу в межах проекту Центру політико-правових реформ «Посилення ролі громадянського суспільства у забезпеченні демократичних реформ і якості державної влади».

Загальні оцінки роботи ЦНАП були добрими і в попередніх оцінюваннях. Але цього разу вони ще покращилися. Так, якщо в 2015 році позитивно роботу таких органів оцінювали 82% респондентів, а негативно – 5%, то у 2019 році частка тих, хто вважали роботу ЦНАП доброю, – 90,9%, а тих, хто оцінював її як погану, – 2%.

Порівняно з 2015 роком рівень задоволення громадянами привітністю та компетентністю працівників ЦНАП також зріс. Так, у 2015 році привітністю працівників у ЦНАП задоволені були 92% відвідувачів і незадоволені – 9%, а у 2019 році привітністю працівників ЦНАП – задоволені 95,9% та незадоволені 4,1% відповідно. Рівнем компетентності співробітників ЦНАП були задоволені 91%, незадоволені – 9%, а у 2019 році – 95% та 5% відповідно.

В усіх містах абсолютна більшість тих, хто звертався до ЦНАП, оцінює його роботу добре. Найбільше абсолютних позитивних оцінок («дуже добре») від громадян, що зверталися до ЦНАП (які при цьому мають належний рівень інтегрованості послуг), дістали ЦНАП у Вінниці (84%), Чернівцях (85%), Івано-Франківську (76%), Києві (76%), Луцьку (76%), Рівному (75%).[5]

Підвищення якості адміністративних послуг потребує проведення комплексної реформи, яка дозволить удосконалити та узгодити нормативно-правові акти, які регламентують механізм надання адміністративних послуг та забезпечать їх спрощення в тому числі, шляхом впровадження сучасних інформаційних технологій.

Отже, центральній і місцевій владі варто звернути увагу на ці проблеми і докласти, в межах своєї компетенції, усіх зусиль задля їх вирішення. Зокрема, Уряду і новобраним депутатам необхідно нарешті виконати Стратегію реформування державного управління і прийняти закони щодо децентралізації послуг з реєстрації актів цивільного стану, з реєстрації земельних ділянок, автомобілів і послуг з видачі посвідчень водія, щоб вони врешті надавались через ЦНАП. Профільні міністерства, керманичі органів місцевого

самоврядування і активні небайдужі громадяни мають подбати, щоб всі вищеназвані проблеми усувались, вживши усіх відповідних нормотворчих і організаційних дій.

Література:

1. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні : Указ Президента України від 22.07.1998 № 810/98 /Верховна рада України – офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/810/98>
2. Про затвердження Методики визначення собівартості платних адміністративних послуг: Постанова Кабінету Міністрів України від від 27 січня 2010 р. №66 / Верховна Рада України – офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/66-2010-%D0%BF>
3. Про схвалення Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.02.2006 р. № 90-р. / Верховна рада України – офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/90-2006-%D1%80>.
4. Про адміністративні послуги: Закон України від 6 вересня 2012 року № 5203-VI // Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>
5. Центр політико-правових реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pravo.org.ua/ua>

TOURISM ECONOMY

Nadezhda Blagoeva

Associate professor, Ph.D.,

Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

THE REDUCED VAT RATES - A FACTOR FOR THE COMPETITIVENESS OF THE TOURIST SECTOR

Abstract. *Having in mind the significant role of the tourism sector in generating economic growth and employment, this article analyzes the potential of the reduced VAT rates to influence the price competitiveness of the European tourism product. The Council Directive on the common system of VAT gives the possibility the reduced rates to tax: 1) hotel accommodation; 2) restaurant and catering services. Recent studies show that more and more European countries are taking advantage of the reduced rates mainly in the hotel accommodation, with only two exceptions. Fewer countries have expanded the reduced rates to restaurant and catering services, but this is considered as a further step towards improving the price elasticity of the European tourist product.*

Keywords: *VAT, reduced rate, accommodation, restaurant and catering services, competitiveness, tourism*

INTRODUCTION

The tourism industry has long proven its importance and role as a major driver in the global economy. Over the past year, its global growth has been 3.9%, making it the second-fastest-growing industry immediately after the production with its growth of 4%. The share of the tourism industry in the GDP of the world economy is 10.4%. All this is a prerequisite for generating serious employment in the industry. The statistics show that it amounts to 10%. These figures, especially designed against the backdrop of a general slowdown in EU and euro area economic growth, further emphasize the role of tourism as a key sector generating economic growth and employment.

Europe is a highly developed tourist destination thanks to its rich cultural and historical heritage, its natural assets, the quality of services provided, etc. One of the key factors contributing to the tourists' increased interest is the price competitiveness. It is a result of both a common EU policy and a Directive 2006/112/EC - The EU's common system of value-added tax. It allows for applying reduced VAT rates to accommodation, restaurant and catering services. The researches show that more and more European countries are starting to apply the reduced rate system to their tax policies.

The purpose of this study is to analyze the possibilities, through tax instruments, to improve the price competitiveness of the tourist product on the European market. To achieve this, the European Directive 2006/112/EC, which establishes the harmonization of VAT in the Member States has been considered.

The tourist services are characterized by a high tax elasticity of taxation. However, they cannot be an exception as they are a serious source of revenue for the state budget. A VAT is a tax that most influences the price competitiveness of a tourism product. It is influenced in this case by the transport costs to a destination and the costs such as accommodation, food, drinks, entertainment, etc. Some studies prove the inverse relationship between the tourism industry's market share and the

price (Crouch, 1995). In this regard, a uniform policy is being pursued in Europe to improve the price competitiveness of the industry precisely through changes in the

The need for differentiated rates in the VAT legislation is mainly determined by two reasons. The first relates to the distinction between essential goods and services, which have a priority in the consumption of the economic agents. The second reason comes from the nature of VAT and, in particular, its disadvantages. It is well known that VAT is a type of indirect tax with some advantages, such as easier tolerance, regulation and self-control, less dependence on cyclical changes in the economy. The disadvantage is that it is regressive as it has a smaller share of the income of the rich and a high proportion of those with low incomes who are almost entirely destined only for consumption.

The lack of a social aspect, in this case, can be overcome by applying differentiated rates. The European VAT Directive therefore clearly states that the Member States may apply one or two reduced rates to the goods and services listed in a separate annex. The EU requires a minimum tax level of 5%. The list of 21 types of goods and services that fall into this category, together with the food, medical equipment, books, periodicals, newspapers, pharmaceutical products, etc., it is explicitly mentioned the accommodation provided in hotels and the similar establishments, including the provision of holiday accommodation and the letting of places on camping or caravan sites, with the addition of restaurant and catering services. In this way, every country has the opportunity to determine whether and how to use the reduced rates in its legislation.

What distinguishes the tourism sector from the rest is the intense competitive pressure between the countries. Under its influence, almost all countries apply a reduced tax rate to this type of service. They have divided into 1) hotel accommodation; 2) restaurant and catering services. The decision to include the latter in the scope of the reduced rates was taken by the European Commission after many discussions and researches on the effect created as a result of their application.

The values of the reduced rates used in the individual countries concerning accommodation services and their comparison with the basic rates can be traced in the following Figure 1:

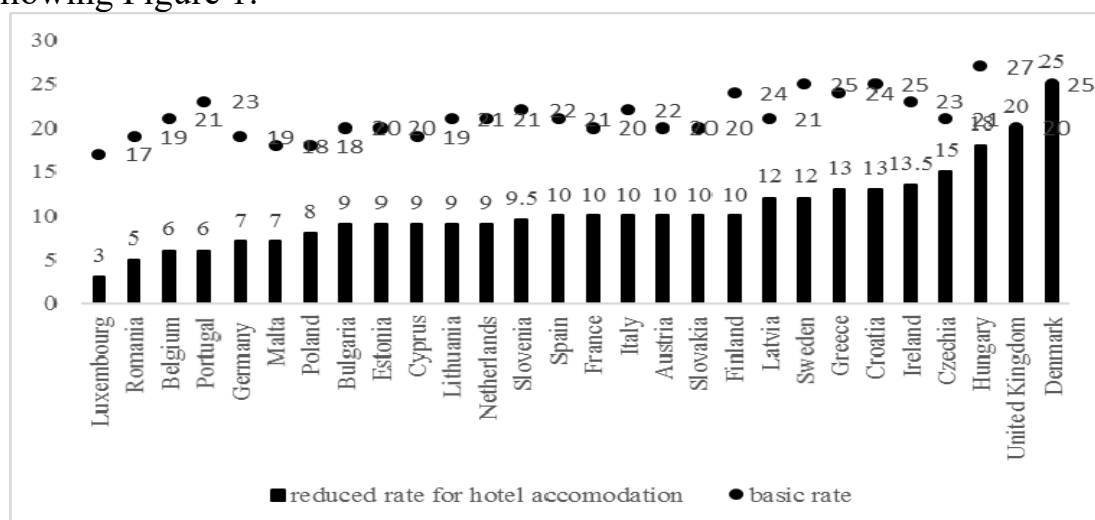


Figure 2. Standard and reduced rates for hotel accommodation in EU 28

Source: European Commission VAT Rates Applied in the Member States of the European Union, 2019

The data in Figure 1 allow us to summarize that, despite the efforts to maximize harmonization of the laws of the individual Member States, there is considerable diversity in the applicable tax rates. The requirements of the European Directive introduce a minimum VAT standard tax rate of 15%, but it does not apply in any country. The lowest tax is in Luxembourg 17%, followed by Malta 18%, Germany, Cyprus, and Romania 19%. At the opposite end is Hungary with the highest tax level of 27%, Denmark and Sweden, Croatia where VAT is 25%, Finland, Greece 24%, Poland, Portugal, Ireland 23%, and Latvia 21%.

Most of the countries, or a total of 26, actually apply reduced tax rates on the accommodation services. The only exception is Denmark, where a single rate is applied to all deliveries, without any exceptions, and England where there are reduced tax rates but concerning other categories of goods and services. The lowest is the value of the Luxembourg tax of 3%, where even a super reduced rate is applied below the required minimum of 5%. The next is Romania with its 5%, Belgium and Portugal 6%, Germany and Malta 7%, Poland 8%, with the largest rate again in Hungary 18%.

Out of the total of 28 countries, 13 use reduced rates, including for restaurant and catering services. The values of the tax rates used and their comparison with the basic one can be traced in the following Figure 2:

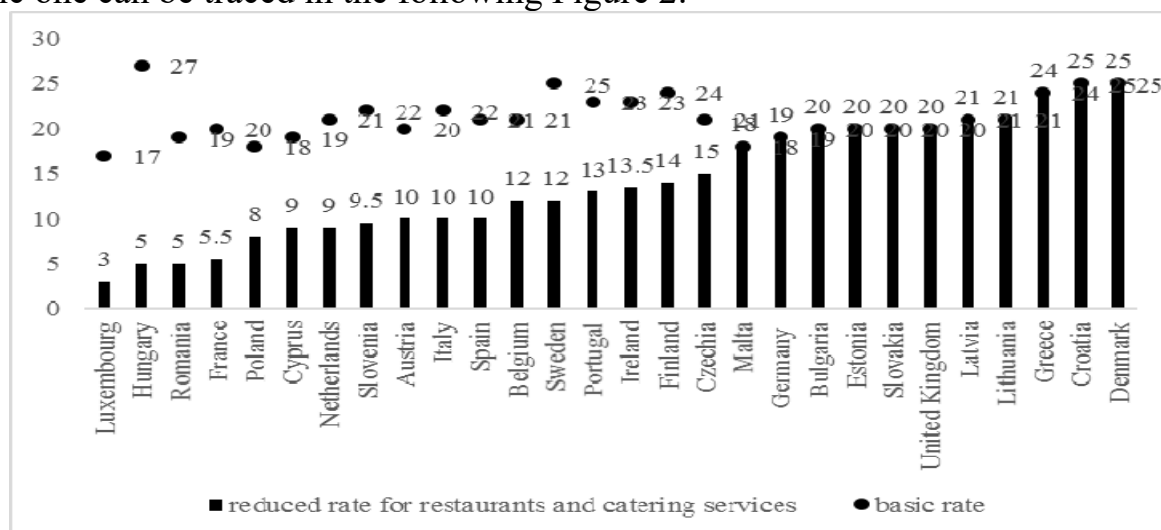


Figure 2. Standard and reduced rates for restaurants and catering services in EU 28

Source: European Commission VAT Rates Applied in the Member States of the European Union, 2019

As shown in Figure 2, the most commonly reduced VAT rates for restaurant and catering services are equal to those levied on accommodation. In Belgium and Finland, they are a few percent higher, respectively, 12% instead of 6% and 14% instead of 10%. In France and Hungary, in contrast, there are lower tax rates than accommodation services. In France, it is 5.5% instead of 10%, but this only applies to food in the school canteens. In Hungary, it is 5% instead of 18%, with the lower rate included restaurant food and the delivery of soft drinks prepared on site. Outside the scope of the reduced sizes remain: 1) the alcoholic beverages in France, the Netherlands, and Poland; 2) all beverages without exception in Belgium and Ireland. Additional exemptions are applied in Ireland, for example, to catering services in

hospitals and canteens that are not subject to VAT. Not all countries applying a differentiated rate for accommodation services have extended their scope to restaurant services yet.

Therefore, the tax policy of almost all European countries imposes a lasting tendency to stimulate the development of the tourism industry by increasing its price competitiveness by using tax instruments such as reduced VAT rates.

CONCLUSIONS

As a result of the considered preferences of the reduced VAT rates for tourist services as a factor enhancing the price competitiveness of a tourist product on the European market, several main conclusions can be summarized:

- The tourist industry is characterized by the high price elasticity of demand. The taxes involved in the formation of the final price, in particular, VAT as their main indirect agent, calculated in the final value, have a strong influence in this case.
- Single European policy has been put in place to stimulate Europe as an important tourist destination and to develop tourism as an industry. It involves the use of tax instruments such as reduced VAT rates on hotel accommodation, restaurant, and catering services.

References:

1. Directive 2006/112/EC - The EU's common system of value added tax.
2. Crouch G. (1994). The Study of International Tourism Demand: a Review of Findings, *Journal of Travel Research*, 33, 12-23
3. European Commission (2019). VAT Rates Applied in the Member States of the European Union

Nadezhda Blagoeva

Associate professor, Ph.D.,

Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

REDUCED VAT RATES FOR TOURISM INDUSTRY IN BULGARIA

Abstract. *The VAT is the tax with the highest-burden on the final price of the tourism product. The latest one is characterized by a high elasticity of demand. This is why the applicable VAT rate in a given country is so important. The Council Directive 2006/112/EC on the common system of VAT provides for the possibility of reduced rates to tax: 1) hotel accommodation; 2) restaurant and catering services. Bulgaria is also part of this single European policy with some specific features that will be addressed in this article. In Bulgaria, VAT revenues have a strong fiscal nature, as they account for approximately half of the tax revenues of the budget. In a situation of such strong dependence of the fiscal on a single tax, any exceptions are difficult to admit.*

Keywords: *VAT, reduced rate, accommodation, restaurant, and catering services, tourism, Bulgaria*

INTRODUCTION

The tourist services are characterized by a high elasticity of demand. They are highly sensitive to any change in the price of the service provided. Often the motive for choosing a given destination depends not only on the natural values and cultural sites of a country, the quality of the services provided, etc., but also depends on just the price. Its value is to the largest extent influenced by the VAT tax rate since this tax remains hidden and included in the final price. That is why the European Commission is pursuing a single policy aimed at easing the tax burden on tourism services.

According to Annex 3 of Directive 2006/112/EC, it is possible to apply reduced VAT rates to accommodation provided in hotels and similar establishments, including the provision of holiday accommodation and the letting of places on camping or caravan sites. This reduced rate may be further extended to the taxation of restaurant and catering services in which soft drinks and alcoholic beverages can be included or excluded from VAT. Bulgaria is not a big exception to the stated European policy. Therefore, the only reduced rate in our legislation concerns the taxation of tourist services by 9% instead of 20%. Restaurant and catering services remain outside the scope of the reduced rate. This harmonization with the European legislation has been achieved slowly and gradually with various amendments to the tax legislation that will be analyzed in this article.

The purpose of this study is to analyze the extent to which the harmonization of the Bulgarian tax legislation with the European one in the field of VAT and tourist services has been achieved, as well as to highlight some refinement guidelines.

The tax policy in almost all European countries imposes a lasting tendency to stimulate the development of the tourism industry by increasing its price competitiveness. Bulgaria is also no exception to this practice, despite the existing problems over the years. The special tax treatment of the tourist services cannot be overlooked, as it is the only exception in our VAT legislation. In Bulgaria, VAT revenues have a strong fiscal nature, as they account for approximately half of the tax

revenues of the budget. In a situation of such strong dependence of the fiscal on a single tax, any exceptions are difficult to admit.

The food taxation, for example, at a basic rate of 20% and the tourism services with a reduced rate of 9%, often gives rise to serious discussions and gathers many opponents. In this case, it is impossible not to take into account the strong competitive pressure, under the influence of which not only foreigners but also our tourists would prefer alternative destinations. At the same time, Bulgaria has natural and historical assets that differentiate it and create favorable opportunities for development. This process has also been assisted in this case by VAT tax instruments, which are also part of the EU's overall policy to stimulate the sector.

The need to improve the tourism product in Bulgaria, including its price, is also emphasized by the position that our country occupies in the world ranking, measuring the so-called Tourism Competitiveness Index (World Economic Forum, 2019). It ranks Bulgaria 45th in 2018 among a total of 140 analyzed countries, but it is among the last places among the European destinations.

Historically, the application of the reduced rate to hotel accommodation dates from the time of Bulgaria's pre-accession to the EU, when all major tax laws were repealed and new ones were promulgated to harmonize Bulgarian legislation with the European one. By the time of the introduction of the new VAT in the middle of 2006, there have been three revisions to Art. 66, which regulates the tax rates. The longest-running from the beginning to April 2011 is the original legislative formulation, which introduces 7% VAT on the accommodation provided by a hotelier as part of an organized trip.

According to the additional provisions of the Tourism Act in Bulgaria, 'hotelier' is any person who performs a hotel business, which involves the provision of tourist services in accommodation facilities, accommodation and tourist huts, the only requirement being that they are categorized. The same provisions apply to the interpretation of the term 'accommodation'. It includes basic tourist services under the Tourism Act, except for the supply of a general tourist service from a tour operator to a traveler. The main tourist services include the following three elements: 1) overnight; 2) food, including drinks, which are also considered as food under the Food Act; 3) transport services provided in compliance with the requirements of the applicable transport legislation.

In addition to the basic tourist services, the law defines additional tourist services. They are all "related to travel, entertainment, events, and other cultural and educational events, sports and animation, balneotherapy and other medical services, congress and business events, use of cableways, rental of beach facilities, equipment and vehicles, schools and clubs for riding, yachting, surfing, ski schools, water sports schools and other services promoting the tourism development". When the basic accommodation supply is accompanied by another supply that is an integral part of the basic accommodation and the payment is generally determined, it is assumed that there is one basic supply or so-called. accompanying delivery (art. 128 VATA).

Therefore, when a common package of all-inclusive tourist services is purchased, the reduced rate applies to the whole package and its services are available to all tourists who purchased it, whether or not consumed by individuals. Such services may include spa treatments, fitness, swimming pool, tennis, surfing,

water wheel, animation, and ext. It is understood that these services relate to one of the elements of the delivery of accommodation – the overnight or food when they are provided in a single package by the hotelier himself in the territory he manages. When these services are provided by a third party and the hotelier is only the recipient of those services that are subsequently offered for subsequent delivery, they are already taxed with the standard rate tax.

Until the change of the law, the possibility of calculating a reduced VAT rate applies only to group travel when the recipient of the supply is a tour operator. This means that individual tourists are taxed at the standard rate of 20% that makes them unequal to the group tourists. In the last few years, another trend in the world tourist market has emerged. It is related to the entry of low-cost airline companies and hence the opportunities and the desire of travelers for direct individual reservations of tourist services on the Internet.

The elasticity of demand, in this case, is high and to be satisfied, a competitive price of the Bulgarian tourist product is required. The burden of VAT in its pricing has a high relative share and is a key factor in its formation. In this case, the extremely strong competition from our neighboring countries Greece and Turkey cannot be ignored. In both countries the quality of the services provided is high, and the price is low. As a result, much of the tourist flow, both Bulgarian and foreign, go to these destinations. This increasing discrimination against tourists in Bulgaria has also been referred by the European Commission. It has sent a warning about the inequality of the consumer.

As a result, by the end of 2010, the second amended version of Article 66 of the VAT Act was voted. Its entry into force was postponed until April of the following year. The new amendment does not differentiate the tourists according to whether their visit is individual or organized, but it raises the rate from 7% to 9%. This amendment eliminates discrimination against travelers and does not eliminate it against those who provide the accommodation services. The mandatory requirement for those services to be delivered by hoteliers excludes the possibility of calculating the reduced rate by those who provide the same services but in a different type of shelters such as holiday homes, chalets, villas and holiday villages, motels, guesthouses, and others. Thus, two rates are paid for the same type of service according to the place of the used accommodation services.

Full harmonization and compliance with the Directive 2006/112 are available after the third revision of Art. 66. Except for the hoteliers it includes "similar establishments, including holiday accommodation and letting of places for camping and caravan sites " (Art. 66 of the VATA). What is still missing in our legislation is the interpretation of the concept of "similar establishments". It should be supplemented in the legislation so as not to create opportunities for arbitrary interpretation and abuse of the law.

Following the mentioned change, it is already possible for tour operators to take advantage of the reduced rate since there is no mandatory requirement for the service to be provided only by a hotelier. The need for the categorization of places the accommodation services are provided remains. In addition to the invoice, a copy of the tourist register should be attached to the delivery. Thus, as a result of the latest

revision of the law, the main contradictions in the Bulgarian tax legislation regarding reduced rates of the tourist services have been eliminated.

CONCLUSIONS

As a result of the analysis of the practice in the application of reduced VAT rates in Bulgaria, several main conclusions can be summarized:

➤ Despite the strong fiscal function of VAT in Bulgaria as a main revenue of the budget, it is also part of this European policy. This process is also influenced by the practices of our neighboring countries, where the price competitiveness of the supplied product is influenced by the reduced VAT tax rates.

➤ VAT legislation on tourism services in Bulgaria has for many years discriminated against consumers or service providers, but these disadvantages have been eliminated so far.

➤ To further improve our tax legislation, it is necessary: 1) to clarify the nature of the concept " similar establishments "; 2) to consider extending the scope of the reduced rate to the restaurant and catering services.

References:

1. The Council Directive 2006/112/EC on the common system of VAT. (2006)
2. Value Added Tax Act. (2007)
3. Regulation on the implementation of the value added tax act. (2006)
4. Tourism Act. (2013)
5. World Economic Forum. The Travel & Tourism Competitiveness Report. (2019)

MANAGEMENT

Gina Prodan

Faculty of Management in Production and Transportation,
University Politehnica Timișoara, Timișoara, România

CAN ARTIFICIAL INTELLIGENCE REPLACE THE MANAGERS?

Abstract. *Artificial Intelligence (AI) means the ability of a machine to perform cognitive functions that, until yesterday, was associated strictly for the human minds: perception, reasoning, learning, interactivity, problem solving and creativity. Faster AI robot development can lead to changes in the job market by creating, moving or losing certain jobs. The big question is whether these robots will be able to replace a manager in an enterprise? The study is made in Romania using The Range Correlation Method. A group of 10 specialists from Human Resources (with 5 years minimum experience in Management) belonging to different companies from Eastern Romania will assign ratings to the roles of a manager. Applying this method will know if the AI robot could replace a manager in a company. The results of this paper will show if it is possible to replace a manager with an AI Robot.*

Keywords: *influence factors, the range correlation, artificial intelligence, manager.*

INTRODUCTION

Homo Sapiens has built the abilities that give it the foundation for intelligence and consciousness in millions of years, and this process is called evolution. In computer science, artificial intelligence (AI) is intelligence demonstrated by machines, in contrast to the natural intelligence displayed by humans. Leading AI textbooks define the field as the study of "intelligent agents": any device that perceives its environment and takes actions that maximize its chance of successfully achieving its goals. [6]

AI is gaining meaningful traction within top corporations [2]. AI is transforming business [3]. The new wave of AI systems has improved an organization's ability to use data to make predictions and has substantially reduced the cost of making predictions [1]. According to Gartner's 2018 technology trend survey [7]. AI is listed as the No. 1 strategic technology. The Gartner survey showed that 59% of organizations are still gathering information to build their AI strategies, while the remainder has already made progress in piloting or adopting AI solutions [7].

The method of psychological experiment or rank correlation does not imply the organization of an experiment in the true sense of the word. The experiment is based on the statistical processing of the opinions of some "specialists" in the field through some stages [5].

The ten managerial roles identified by Henry Mintzberg, are divided into three categories that are closely related to each other:

- A. Interpersonal roles** (the figurehead role, the lead role, and the liaison role)
- B. Informational roles** (the monitor role, the disseminator role, and the spokesman role)
- C. Decision roles** (the entrepreneur role, the disturbance-handler role, the resource allocator role, the negotiation role) [4].

The purpose of this paper is to show if the technology has gone so far as to replace the key functions of an enterprise. The study is made in Romania using the Range Correlation Methode. The experiment was conducted by choosing factors of influence identified by H. Mintzberg in his studies about the Manager's functions and using the opinion of 10 specialists from Human Resources. The data provided have been processed. The influencing factors were hierarchical, establishing a level of their importance.

RESULTS

The ten specialists from Romania were asked to classify the influence factors presented by H. Mintzberg in the order of their importance. They must award points from 1 to 10 to the factors they consider important in the role of a manager. The factors noted with X_i were explained as follows:

X_1 -The figurehead role involves contact with their own subordinates or other companies, with managers at the same level or others, during official meetings, when the manager, on behalf of the company, execute an action (for example, the award of annual awards, of some distinctions, etc.)

X_2 -The leader role involves directing and coordinating the activity of subordinates (employment, promotion, and dismissal).

X_3 -The liaison role involves relationships with others inside and outside the organization. For example, the production manager must have good relationships with the marketing manager and others, so that together they contribute to achieving the goals of the organization. Often, fulfilling this role is time-consuming for a manager.

X_4 - The monitor role involves examining the environment in organizing the collection of information, exchanges, opportunities, and problems that may affect the company. Formal and informal contacts developed as a liaison are often used here.

X_5 - The disseminator role involves providing important information to subordinates.

X_6 - The spokesman role implies the links with other persons outside the compartment: within the company when it represents the interests of a group in front of the higher hierarchical level.

X_7 - The entrepreneur's role is to look for new ideas, methods, and techniques and introduce it in the organization with the purpose of changing it for the better, of the leadership towards the performance.

X_8 - The disturbance-handler role rests with the manager when he is obliged to make quick decisions at the moment, due to disruptive factors. In such a situation, this role becomes a priority over the others, in the game entering the "reaction speed" and finding the optimum in influencing the environmental factors to achieve the fastest stability

X_9 - The resource allocator role put the manager in the position to decide who receives and how much of these resources, which can be: money, labor, time and equipment. Almost always there are not enough resources and the manager has to divide this a little in several directions.

X_{10} -The negotiation role put the manager in a strategic discussion that could solve an issue in a way that both parties find acceptable.

The specialists wrote individually their opinion in the questionnaire. After processing of the completed questionnaires, the primary data table showing the hierarchical position that each respondent assigned to the influence factors: the ranks granted to each factor are added vertically and the most important factor receive the lowest value (1) and the most insignificant the highest value (10). Processing of the primary results of the investigation:

Table 1

Primary data table

Specialists	Influence factors										Σa_{ij}
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	
S1	7	8	1	5	3	4	9	2	10	6	55
S2	5	3	4	2	1	9	8	7	6	10	55
S3	1	4	7	3	1	5	6	8	10	9	54
S4	8	6	10	4	3	5	9	1	2	7	55
S5	4	8	3	2	1	10	5	9	7	6	55
S6	1	4	3	6	5	8	7	2	10	9	55
S7	4	9	5	3	1	7	8	1	6	10	54
S8	10	2	5	1	2	4	10	7	8	6	55
S9	1	1	1	2	1	1	3	3	3	3	19
S10	3	7	10	1	2	9	4	8	6	5	55
S11	4	10	3	5	1	2	9	7	6	8	55
S12	5	4	7	3	6	10	9	8	1	2	55
Σa_{ij}	53	66	59	37	27	74	87	63	75	81	622
Θ_{j1}	3	6	4	2	1	7	10	5	8	9	

Because, in the questionnaires, some respondents gave the same rank to at least 2 factors of influence, it is necessary to link ranks. For this purpose was browsed the primary table line by line and calculate the corrected rank as the ratio of the sum of the order numbers of places occupied by factors of the same rank and number of factors of the same rank. With the corrected values, a second table is completed.

Table 2

Secondary data table

Specialists	Influence factors										Σa_{ij}
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	
S1	7	8	1	5	3	4	9	2	10	6	55
S2	5	3	4	2	1	9	8	7	6	10	55
S3	1.5	4	7	3	1.5	5	6	8	10	9	55
S4	8	6	10	4	3	5	9	1	2	7	55
S5	4	8	3	2	1	10	5	9	7	6	55
S6	1	4	3	6	5	8	7	2	10	9	55
S7	4	9	5	3	1.5	7	8	1.5	6	10	55
S8	10	2	5	1	2	4	10	7	8	6	55
S9	3	3	3	6	3	3	8.5	8.5	8.5	8.5	55
S10	3	7	10	1	2	9	4	8	6	5	55
S11	4	10	3	5	1	2	9	7	6	8	55
S12	5	4	7	3	6	10	9	8	1	2	55
Σa_{ij}	55.5	68	61	41	30	76	92.5	69	80.5	86.5	660
Θ_{j2}	3	5	4	2	1	7	10	6	8	9	

The adequacy of the data in the primary table with the data in the secondary table is realized by comparing the hierarchy provided by the primary table θ_1 with that of the secondary table θ_2 , by calculating the correlation coefficient r_s :

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{j=1}^n (\theta_{j1} - \theta_{j2})^2}{n^3 - n} \quad (1)$$

where n is the number of influence factors (x);

(1) refers to the data in the primary table;

(2) refers to the data in the secondary table

In the case studied, $r_s = 0.66$ which shows that data from the primary and secondary tables are in agreement.

Verifying the degree of agreement between the points of view of the specialists is made calculated The consensus coefficient W :

$$W = \frac{12 \sum \Delta^2 j}{m^2 (n^3 - n) - m \sum T_i} \quad (2)$$

where: m is the number of specialists;

n is the number of influence factors

$$\Delta j = \sum_{i=1}^m a_{ij} - \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m a_{ij} \quad (3)$$

$$T_i = \sum_{j=1}^n (t^3_j - t_j) \quad (4)$$

where t_j is the number of identical ranks, of a certain value, assigned by specialist i .

After calculations, the value of the consensus coefficient is $w = 0.59$. The statistical significance of the coefficient w is estimated using the statistical criterion χ^2 , as 10 influence factors ($n > 7$) were studied. The value of criterion χ^2 is calculated if the relation:

$$\chi^2_{calc} = m(n - 1)w \quad (5)$$

The graphical representation of the results was made in the form of a histogram showing on the axis OY the influence factors noted $X_1, X_2, \dots, X_{10}$. And it also ranks the factors from the most important, which obtained the lowest rank, to the least important, is the one who obtained the sum of the highest rank.

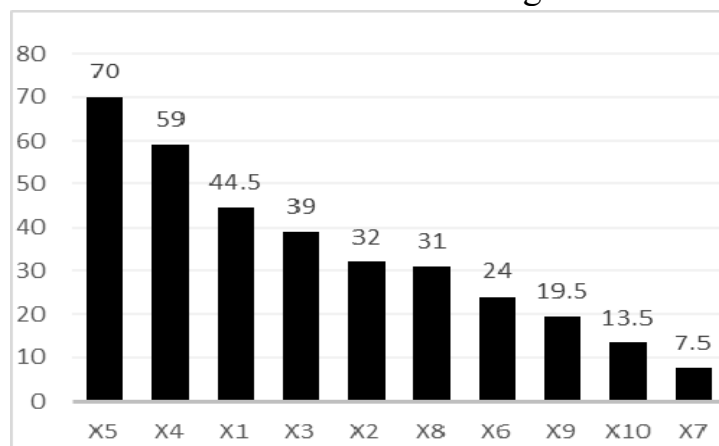


Figure 1. Hierarchy of influencing factors

The data representation was chosen in the form of a histogram (Fig. 1), which has the influence factors on the axis Ox , and on the axis Oy , the significance index Is , expressed by the ratio (m / A_{ij}) .

CONCLUSIONS

A.I. successfully performs the managerial roles except for the following factors: X_1 the figurehead role, X_4 the role of the monitor, X_5 the role of disseminator. Communication plays a fundamental role in all facets of the business. Good communication within a team also tends to boost employee morale. When employees feel that they are well informed of the company's direction and vision, they will feel more secure within their role. Regular internal communication can also lead to an improved work ethic if staff are reminded of achievements and feel that they are working towards a common goal. People are different, and so they will retain, interpret, and process information in very different ways. Conflict typically happens when an issue isn't addressed while it is still small. A manager cannot be replaced by an AI robot. Even though it will not make any mistake regarding some factors, he cannot properly manage human relations. Maybe in the future solutions will be found, but at the moment a robot CANNOT replace a manager.

References:

1. Agrawal, A., Gans, J., Goldfarb, A., (2018), Prediction machines: The simple economics of artificial intelligence, Harvard Business Press, 2018
2. Bean, R., (2018), How big data and AI are driving business innovation in 2018, MIT Sloan Management Review, 2018
3. Daugherty, P.R., Wilson, H.J., (2018), Human+machine: Reimagining work in the age of AI, Harvard Business Press, 2018
4. Koontz, H., Weihrich, H., (2008), Essentials Of Management, TATA McGraw-Hill Publishing Company Limited New Delhi, 2008, pp.13.
5. Nichci, E Cicala, R. Mee Prelucrarea datelor experimentale – curs și aplicații, Centrul de multiplicare Timișoara, 1996
6. Norvig, P., Russell, S., (2003), The whole-agent view is now widely accepted in the field, 2003, pp. 55
7. Panetta, K., (2019), Gartner top 10 strategic technology trends for 2018 Accessed on 23 of December, 5:31 PM
8. <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-top-10-strategic-technology-trends-for-2018/>

Borislav Kolarić

Associate Professor, PhD in Industrial Engineering, Faculty of management,
University Union – Nikola Tesla, Belgrade, Serbia

**THE RELATIONSHIP BETWEEN ORGANIZATIONAL CULTURE AND
KNOWLEDGE MANAGEMENT**

Abstract. *For companies to be competitive, they need to continually adapt to external changes by integrating internal processes. The organization, which includes employees and processes, must be strongly united to provide a good response to changes in the environment. Knowledge increasingly becomes a key factor for productivity and become a currency for competitive success. Understanding factors that contribute to organizational learning and the transfer of knowledge to the workplace environment are essential. In organizations able to cultivate a knowledge-sharing work environment, employees share ideas as a natural part of their job function, rather than something they are forced to do. The intention of this paper is to determine, through a review of relevant literature, organizational culture as a predictor of the success of organizational learning and identify factors that influence the transfer of knowledge within an organization.*

Keywords: *organizational culture, knowledge transfer, knowledge management, learning organization.*

Knowledge management is one of the growing interests in today's business, and the number of businesses turning to knowledge management is growing rapidly. In the path between internal integration and external adaptation, learning processes play a vital role. Orientation to learning must be present within the organization to enable the review and analysis of new information by members of the organization and proper internal reorganization. [12]. This is what learning organizations focus on as a form of competitiveness [9].

Knowledge management practices cover the entire spectrum of knowledge creation, knowledge acquisition, as well as the flow of knowledge within an organization [5]. The organizational culture that fosters the development of organizational learning is characterized by effective systems of communication within the organization, mutual trust, the free exchange of proposals for innovative ideas, and the lack of arrogance and egoistic attitudes [13]. Many organizations that build on their competitive advantage in organizational culture are learning organizations, which means that their way of working is useful for sharing and creating new knowledge, the key to the interest of the whole organization [2].

A learning culture can be defined as a culture that is oriented toward the advancement and facilitation of learning by its employees. It supports the acquisition of information, the sharing and sharing of knowledge, enhances and supports continuous learning and its application to the improvement of the organization [1]. If an organization's culture is focused on learning, its structure is such that employees of that organization can impart knowledge and as a result, they will feel motivated to learn [11]. A learning-oriented culture constantly creates a challenge for people to share their knowledge within the organization. In practice, organizational learning culture can be a vital aspect of organizational culture and the core of the learning organization [16].

The primary goal of organizational culture is to establish a climate that will challenge the learning process. Developing an organizational culture that rewards learning, growth, and sharing must be implemented to stimulate organizational learning [14]. For an organization to start creating an environment that supports knowledge sharing, a climate of mutual trust is needed. Successful collaboration requires a climate where the employee feels safe in displaying behaviors that could potentially put them in a vulnerable position. Trust and collaboration lead to greater willingness among employees to cross-share their expertise [7].

Leaders and executives when initiating a process where employees need to integrate data usage into their regular routines must have a plan in place for the time frame within which these activities take place. Although data collection can occur within business processes, enough time must be found to analyze and interpret the data and come up with the right solutions [3].

Embedded learning during work processes refers to training and learning that takes place during the workday and is implemented into the daily routines and activities of employees [17]. Learning implementation approaches allow employees to safely experiment and use data to work through solutions to authentic and immediate work problems as part of a cycle of continuous improvement [6]. Below are three strategies that organizations can address when it comes to disrupting the learning culture:

- *Including data reports and discussions in regular meetings with employees.* Organizations should consider multiple approaches for data entry using a small number of charts or diagrams that are simple and easy to understand. Data presented at employee meetings can focus on recordings of indicators or trends that may need to be monitored frequently. Also, to increase engagement and participation, employees should provide information on what types of reports are most useful to them and at what intervals. Providing reports based on data that staff have identified as interesting and important will make these activities more meaningful for employees and include them in a meaningful analysis of the data obtained [8].
- *Institutionalizing the organization of data analysis meetings.* Organizing time to review and analyze relevant data can help cultivate a learning culture. These sessions can take place one-on-one or in a group. Group discussions can maximize the opportunity to hear different perspectives on the same information and develop a livelier exchange than colleagues [8].
- *Incorporating processes to identify and reward behaviors related to learning and data use processes.* Conditions that support learning and data used to solve problems include motivation and encouragement [10]. In order to learn, employees must not be in a situation of fear of being ridiculed or punished when asking questions or making suggestions. They should feel comfortable in any discussion of the relationship between their work, business processes and results, without fear of retaliation [8]. Identifying and rewarding employees engaged in learning practices can help organizations strengthen their learning culture and motivate staff to use knowledge in their daily routines.

Blackwood [4] outlines the steps that need to be taken by top management to create a learning culture:

- Define precisely the type of learning culture that currently exists, identifying the gaps and determining the organization's willingness to change. As an organization, one must ask, where do we want to be and how do we get there?
- By example, change starts from the top with senior management. Make learning and development crucial to the success of an organization by becoming part of a strategy and culture that is visible and transparent.
- Develop a common strategy for a learning culture in which there is shared responsibility across the organization
- Make learning a common (not optional) behavior with all employees at all levels.

In addition, Nabong [15] represents key steps in creating a workplace learning culture:

- Formalize training and development plans. For a learning culture to be ingrained, it should be mandatory for all individuals in the organization. Training and development plans, which are not formalized, run the risk of not being taken seriously and as a result not implemented.
- Giving recognition to learning. Employees who have successfully acquired new skills and abilities should be recognized and rewarded, which should encourage others to pursue them.
- Getting feedback. Sessions and surveys should be conducted on a regular basis to evaluate the benefits of training and development, and to determine whether training investment is well spent.
- Inward promotion motivates employees to be ready for a greater role.
- Developing knowledge and sharing information in the formal process. People will be encouraged to share knowledge and information if required. Formalizing the process ensures that everyone who needs the information gets it.

Developing a culture that values learning is hard work. For many organizations, this will require significant changes in thinking and approach, including the need to challenge basic assumptions and invalidate previous practices and attitudes about the purpose and value of data. These changes will take time, but any incremental change will be rewarded by a strengthened organization that will be able to reach higher levels of performance for the people and communities they serve.

References:

1. Bates, R. and Khasawneh, S. (2005), "Organizational learning culture, learning transfer climate and perceived innovation in Jordanian organizations", *International Journal of Training and Development*, 9(2), 96-109.
2. Bendyk, M. (2004). In Pilat, M. (2016). *How Organizational Culture Influences Building a Learning Organization*. *Forum Scientiae Oeconomia*, 1 (4) 83-92.
3. Bernhardt, Victoria L. 2009. *Data, Data Everywhere: Bringing All the Data Together for Continuous School Improvement*. Larchmont, NY: Eye on Education.

4. Blackwood K. (2014). Benefits of Creating an Organizational Learning Culture, <https://biv.com/article/2014/09/benefits-creating-organizational-learning-culture>
5. Blumentritt, R., & Johnston, R. (1999). Towards a strategy for knowledge management. *Technology Analysis & Strategic Management*, 11(3), 287-300.
6. Croft, Andrew, Jane G. Coggs, Megan Dolan, and Elizabeth Powers. 2010. "Job-Embedded Professional Development: What It Is, Who Is Responsible, and How to Get It Done Well." Washington, DC: National Comprehensive Center for Teacher Quality.
7. De Long, D., & Fahey, L. (2000). Diagnosing cultural barriers to knowledge management. *Academy of Management Executives*, 14(4), 113-127.
8. Derrick-Mills, Teresa. 2015. "Understanding Data Use for Continuous Quality Improvement in Head Start: Preliminary Findings." Washington, DC: US Department of Health and Human Services, Administration for Children and Families, Office of Planning, Research, and Evaluation.
9. Easterby, M., Lyles, M., & Tsang, E. (2008). Inter-organizational knowledge transfer: Current themes and future prospects. *Journal of Management Studies*, 45, 678-690.
10. Gagne, Robert M., and Karen L. Medsker. 1996. *The Conditions of Learning: Training Applications*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
11. Kodjo E.J. & Dai, C. (2009). The Influence of Organizational Culture on Organizational Learning, Worker Involvement and Worker Productivity. *International Journal of Business Management*, 4(9), 243-250.
12. Rebelo, T. (2006). Orientación cultural para el aprendizaje de las organizaciones: Condicionantes y consecuencias (Tesis de doctorado no publicada). Facultad de Psicología y Ciencias de la Educación, Universidad de Coimbra, Coimbra, Portugal.
13. Sanz-Valle, R., Naranjo-Valencia, J.C., Jiménez-Jiménez, D. and Perez-Caballero, L. (2011), Linking organizational learning with technical innovation and organizational culture, *Journal of Knowledge Management* 15(6): 997-1015.
14. Sternberg, R. J. (2003). Creative thinking in the classroom. *Scandinavian Journal of Educational Research*, 47(3), 325-338.
15. Tala A. Nabong (2015). Creating a Learning Culture for the Improvement of your Organization, <https://trainingindustry.com>
16. Wang, X., Yang, B., & McLean, G. (2007). Influence of demographic factors and ownership type upon organizational learning culture in Chinese enterprises. *International Journal of Training and Development*, 11, 154-165
17. Wood, Fred H., and Frank McQuarrie Jr. 1999. "On-the-Job Learning." *Journal of Staff Development* 20 (3): 10-13.

Kutlina Irina,
Ph.D., Associate Professor of Marketing, Institute of Economics and Management
Dyshlyuk Anastasia
MSc
Open International Human Development University "Ukraine"

QUALITY OF SERVICES AND WAYS TO INCREASE

Кутліна Ірина Юріївна,
к.т.н., доцент кафедри маркетингу Інституту економіки та менеджменту
Дишлюк Анастасія Сергіївна
магістр
Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"

ЯКІСТЬ ПОСЛУГ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Abstract. *The system of indicators of quality of services of access to the Internet of the telecommunication company is offered. The specific integrated components of the competitive advantages of telecommunication services are analyzed: company image, consumer novelty of services, level of complementary communications of counterparties.*

Keywords: *quality of services, telecommunication services, competitiveness, consumer novelty, contractors*

Анотація. *Запропонована система показників якості послуг доступу до мережі Інтернет телекомунікаційної компанії. Проаналізовані специфічні інтегровані компоненти конкурентних переваг телекомунікаційних послуг: імідж компанії, споживча новизна послуг, рівень комплементарних зв'язків контрагентів.*

Ключові слова: *якість послуг, телекомунікаційні послуги, конкурентоспроможність, споживча новизна, контрагенти*

Боротьба за ринкові позиції примушує компанії підвищувати конкурентоспроможність послуг шляхом поліпшення якості, зниження собівартості та впровадження інноваційних технологій.

На ринку телекомунікаційних послуг основна увага операторів зв'язку спрямована на розширення переліку послуг та підвищення їх якості. Якість послуг та обслуговування абонентів як компоненти конкурентних переваг телекомунікаційної компанії, призводить до позитивних наслідків: зменшення операційних витрат та зростання середнього доходу на одного абонента.

Нормативні документи щодо якості телекомунікаційних послуг визначають граничні рівні, які є досить ліберальні. Таким чином спостерігається ситуація, коли показники у різних операторів суттєво відрізняються, але залишаються в межах норми. Безпосередньо для таких показників доцільним є вимога щодо їх декларування. Оскільки у такому разі самі оператори мають або підтримувати існуючий рівень якості послуг, або декларувати про підвищення якості.

Основні недоліки, які визначають стан існуючої системи оцінювання якості телекомунікаційних послуг, на наш погляд є такими: кількісна оцінка показників, що розраховується на основі даних за певний період у минулому; не враховуються реакція споживача або враховуються опосередковано –

орієнтована на оператора та контролюючі органи; не передбачено використання єдиного (інтегрального) показника рівня якості телекомунікаційних послуг тощо.

Перспективами подальших досліджень є формування системи показників оцінювання якості даних послуг на засадах інформаційного суспільства, формування єдиного показника рівня якості та розрахунок впливу на ефективність функціонування та конкурентоспроможність телекомунікаційної корпорації.

Телекомунікаційні послуги за своїми об'єктами різноманітні та суттєво відрізняються переліком і характером параметрів, що визначають їх конкурентоспроможність. Так, наприклад, якісні параметри послуг мовлення і Інтернет-послуг будуть суттєво відрізнятися: різний рівень конкуренції на ринку фіксованого та мобільного зв'язку зумовлює різні чинники, що впливають на рівень конкурентоспроможності цих послуг, та їх вагу тощо.

Оцінювання якості послуг доступу до мережі Інтернет здійснюється відповідно до Міжнародних стандартів: ETSI TS 125 104 V14.1.0 (2017), ETSI TS 105 175-1 V2.0.0 (2011), ETSI EG 202 057-1 V1.3.1 (2008) [1].

Ці показники відрізняються як стимулятори (Q1,Q2,Q3), як і дестимулятори (Q4). Пропонуємо додаткові показники оцінювання якості послуг щодо доступу до Інтернету: нормований час усунення пошкоджень телекомунікаційної мережі та відновлення доступу до послуг зі встановленими значеннями показників якості (Q5); відсоток рахунків, на які були отримані звернення від споживачів щодо їх некоректності (неправильності) (Q6); відсоток звернень щодо організаційних аспектів обслуговування (Q7); відсоток звернень щодо технічних аспектів обслуговування (Q8); відсоток незадовільних з'єднань за швидкістю передачі даних (Q9); відсоток успішних реєстрацій у мережі (Q10). Всі ці показники якості послуг щодо доступу до Інтернету (Q1-Q10) мають нормоване значення. Зокрема Q6-Q8 не повинен бути більше 1%.

Ці компоненти конкурентних переваг є первинними. Але у інформаційному суспільстві набувають значення інтегровані компоненти конкурентних переваг. Наприклад, імідж це інтегральний показник інших первинних компонентів: надійність; чиста репутація; професіоналізм робітників; швидкість розрахунків; культура обслуговування; технічна оснащеність; гнучкість у роботі тощо. Імідж телекомунікаційного підприємству також потребує визначення показників, за допомогою яких можна кількісно оцінити його рівень, а також методів їх кількісної обробки. Слід відзначити, що складові іміджу залежать від специфіки підприємств та їх продукції, або послуг. На жаль, сьогодні відсутні праці, в яких розглянуто питання щодо формування позитивного іміджу підприємств зв'язку, в першу чергу, визначення складових іміджу – його структурних елементів.

Інший інтегральний показник, що оцінює конкурентні переваги – споживча новизна послуг. Критерій споживчої новизни послуг визначає її здатність задовольняти як на явні потреби за рахунок покращення відомих показників, так і прихованих (латентних), тобто нових потреб, або потреб, які споживач або ще не усвідомив, або не схильний декларувати. Звідси витікає, що споживча новизна може характеризуватися появою нових, або

удосконалених (поліпшених) споживчих властивостей послуги, тобто, можна говорити або про появу нового продукту, або надання старому продукту нових (поліпшених) властивостей – якісних показників.

Наступний інтегральний показник конкурентних переваг – рівень комплементарних зв'язків контрагентів. Це кількісна характеристика співробітництва із конкурентами на ринку телекомунікаційних послуг, що характеризує ступінь їх взаємного доповнення у створенні та реалізації своїх конкурентних переваг. З позицій певного оператора телекомунікацій рівень його комплементарних зв'язків надає характеристику того, наскільки ефективно реалізуються принципи управління конкурентоспроможністю за нових умов розвитку ринку у процесі становлення інформаційного суспільства.

Необхідно відзначити, що в існуючих методиках оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємств партнерський потенціал як його складова або зовсім не враховується, або враховується без його суттєвого аспекту в умовах сучасного ринку – комплементарних зв'язків. Для телекомунікаційних підприємств це питання є значним. Оскільки без урахування партнерські компоненти компоненту неможливо провести діагностику їх конкурентоспроможного потенціалу у повній мірі. По-перше, це пов'язано із специфікою діяльності, яка передбачає наявність тісних взаємозв'язків з іншими учасниками ринку телекомунікаційних послуг. По-друге, телекомунікаційна сфера є однією з перших, яка розвивається у руслі тенденцій становлення інформаційного суспільства, що передбачає мережеву структуру організації бізнесу.

Кожен із запропонованих показників є досить важливим для оцінювання сучасного стану та розвитку провайдерів в країні, що в решті решт є підставу більш детально проаналізувати стан галузі в цілому. Зокрема кількість абсолютно нових абонентів – абонентів, що раніше не користувалися послугами Інтернет є дуже важливим показником, якому в звітностях провайдерів країн ЄС приділяється особлива увага, так як він являє собою швидкість поширення послуги по всій території країни та характеризує ступінь охоплення населення послугою. В Нідерландах та Бельгії є спеціальні пільги та субсидії для провайдерів, що досягли заявленого державою рівня підключень користувачів, які до цього не користувалися мережею Інтернет [2].

Підкреслимо, що конкуренція на ринку телекомунікаційних послуг має досить невелику історію, коли підприємства використовують маркетинг, що орієнтований на споживача. І хоча ще зустрічаються елементи орієнтації на саме підприємство, все більше операторів телекомунікації розвивають співпрацю із споживачами та орієнтуються на інноваційний підхід у застосуванні маркетингу. У відомих компаній цей процес безпосередньо пов'язаний із практикою корпоративної соціальної відповідальності.

Так, у межах реалізації концепції соціальної відповідальності, телекомунікаційні компанії не тільки вносять свій вклад у розвиток соціуму, але й отримують необхідну інформацію про потенційних та наявних абонентів, їх потреби та збільшують тим самим свій досвід щодо завоювання ринку.

Розвиток цього напрямку діяльності сприяє підвищенню конкурентоспроможності компаній, забезпечує позитивну репутацію та високі

позиції у бізнес-рейтингах, сприяти підтримці подальшого балансу щодо зовнішнього оточення.

Література:

1. Ghahramanian, A., Rezaei, T., Abdullahzadeh, F., Sheikhalipour, Z., & Dianat, I. (2017). Quality of healthcare services and its relationship with patient safety culture and nurse-physician professional communication. *Health promotion perspectives*, 7(3), 168.
2. Izogo, E. E. (2017). Customer loyalty in telecom service sector: the role of service quality and customer commitment. *The TQM Journal*, 29(1), 19-36.

Kutlina Irina,
Ph.D., Associate Professor of Marketing, Institute of Economics and Management
Zabolotniy Oleksandr
MSc
Open International Human Development University "Ukraine"

AGRICULTURAL ENTERPRISE SALES POLICY

Кутліна Ірина Юріївна
к.т.н., доцент кафедри маркетингу Інституту економіки та менеджменту
Заболотній Олександр Сергійович,
магістр
Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"

ЗБУТОВА ПОЛІТИКА АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Abstract. *Features of formation of marketing policy and strategy of agrarian enterprise are considered. It is proved that in order to improve the formation of agricultural marketing strategy it is necessary to develop and implement strategic and tactical marketing decisions. The author's interpretation of the definition of marketing strategy for agrarian enterprise is offered.*

Keywords: *marketing policy, marketing strategy, agricultural enterprise, integrated marketing, agricultural products*

Анотація. *Розглянуто особливості формування збутової політики та стратегії аграрного підприємства. Доведено, що для удосконалення формування стратегії збуту сільськогосподарської продукції необхідно розробляти і реалізовувати стратегічні і тактичні збутові рішення. Запропоновано авторське тлумачення визначення збутової стратегії для аграрного підприємства.*

Ключові слова: *збутова політика, збутова стратегія, аграрне підприємство, комплексний маркетинг, сільськогосподарська продукція*

Основні наукові засади маркетингової стратегії та політики зокрема виникли і розвиваються в країнах з розвиненою ринковою економікою протягом тривалого часу і сьогодні існує багато її наукових шкіл. З урахуванням особливостей трансформації економіки України, необхідним є дослідження можливостей адаптованого використання стратегій в аграрній сфері.

На сьогоднішній день більшість українських підприємств вибрали захисну стратегію, що пов'язано з несприятливими умовами зовнішнього середовища. Незначна кількість підприємств дотримуються розвиваючої і атакуючої стратегії. Вибір розвиваючої стратегії відображає позитивні очікування щодо економічних перспектив підприємства і країни в цілому. Підприємства, що дотримуються атакуючої стратегії, пропонують нові товари або послуги і не задоволені попитом на нього.

Формування стратегії є центральним етапом у процесі стратегічного управління підприємством [1]. Стратегічний набір - це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний проміжок часу, яка відображає специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі.

Запропонований підхід адаптовано до умов діяльності аграрних підприємств, вважаємо, доцільним буде сформулювати цей «набір» у такому вигляді.

Отже, стратегічний набір - це свого роду механізм, який дозволяє привести у відповідність дії підприємства щодо досягнення поставлених цілей з огляду на динамічне маркетингове середовище.

Маркетинг, який пов'язаний з продукцією сільськогосподарських виробників, набагато складніший від інших видів маркетингу. Ця складність зумовлена різноманітністю методів і способів його здійснення. Застосування різноманітності таких методів пояснюється великою кількістю і різноманітністю виробленої продукції, її цілеспрямованістю й значимістю для кінцевого споживача.

Стратегія збуту - це узагальнююча модель дій, спрямованих на досягнення конкретних цілей [2]. Вона включає всі операції, пов'язані з плануванням і прийняттям рішень у цій сфері. За своєю сутністю стратегія збуту представляє собою набір правил для прийняття рішень, якими підприємства керуються у своїй діяльності. Вони мають здебільшого обмежувальний або пропонуючий характер, створюючи атмосферу, в якій здійснюється збутова діяльність підприємства.

Отже, стратегія збуту передбачає постійний пошук та розробку плану дій, процесу, який повторюється і починається з констатування сучасної позиції підприємства. Він завжди індивідуальний і потребує ретельного аналізу збутової діяльності підприємства та його структурних підрозділів.

Специфіка підприємства виявляється в тому, що кожне підприємство може по-різному комбінувати одні й такі самі елементи комплексу маркетингу: товар, ціна, розподіл, просування, збутовий персонал - з метою отримання конкурентних переваг. Завдання тактики збуту полягає у виборі сукупності, послідовності або інтенсивності їх застосування.

Плануючи і розробляючи канали збуту, керівництву підприємства потрібно враховувати ряд важливих питань щодо організації мережі збуту: визначення політики організації каналів товароруку у взаємозв'язку з основними завданнями маркетингової стратегії підприємства; вибір числа рівнів каналу - число учасників збуту чи посередників за всім збутовим ланцюжком; визначення доцільності використання каналів збуту; визначення оптимальної структури каналів збуту з усього асортименту продукції, що виробляється господарством.

Стратегічне планування є одним із завдань, до вирішення якого як керівники підприємств, так і самі підприємства виявилися невідповідними. Стратегічний підхід до збутової діяльності припускає розробку цілей та стратегій у сфері збуту і програм їх досягнення. При цьому саме стратегії визначають шлях підвищення ефективності збутової діяльності та розвитку підприємства.

При формуванні маркетингової збутової стратегії та політики сільськогосподарського підприємства слід врахувати специфіку даної галузі. Безумовно здійснення комплексного маркетингу - складне завдання. При цьому потрібно використовувати системний підхід щодо формування маркетингової

стратегії функціонування підприємства, оскільки відсутність хоча б одного з елементів сукупності може призвести до втрати можливостей або не вирішення поставлених завдань. Існує також цілий ряд перешкод впровадження системи стратегічного маркетингового планування для сільськогосподарських підприємств. Подолання вказаних перешкод підвищуватиме ефективність процесу реалізації стратегій.

Для удосконалення формування стратегії збуту сільськогосподарської продукції необхідно розробляти і реалізовувати стратегічні і тактичні збутові рішення, а саме: прогнозування та планування перспективних потенційних каналів розподілу продукції; вибір оптимальних каналів розподілу продукції, які забезпечили уникнення додаткових витрат на складування, зберігання та доставку сільськогосподарської продукції; обґрунтування рішень, щодо вибору каналів розподілу для кожного виду продукції; розробка та використання ефективної маркетингової діяльності, завданням якої є забезпечення підприємство достовірною інформацією щодо ринкової кон'юнктури, вимог до продукції на ринку, умов її транспортування, зберігання та ін.

Отже, виникає необхідність більш активного впровадження маркетингової діяльності в роботі сільськогосподарського підприємства з метою формування ринкового механізму прискорення просування сільськогосподарської продукції до кінцевого споживача, позитивного впливу на якість, асортимент, стандартизацію та ін.

Маркетингова стратегія та політика збуту аграрного підприємства повинні орієнтуватися на досягнення його довгострокових цілей, забезпечити конкурентні позиції підприємству з урахуванням його потенціалу та чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Таким чином, прогнозування розвитку підприємства буде сприяти підтримці подальшого балансу щодо зовнішнього оточення.

Література:

1. Anderson, E., Malin, B. A., Nakamura, E., Simester, D., & Steinsson, J. (2017). Informational rigidities and the stickiness of temporary sales. *Journal of Monetary Economics*, 90, 64-83.
2. Arnold, M., Hackbarth, D., & Xenia Puhon, T. (2017). Financing asset sales and business cycles. *Review of Finance*, 22(1), 243-277.

Mogilko Dmitry Yu.,

Associate Professor, Ph.D.

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University (SPbPU),

St.Petersburg, Russia

Iliashenko Oksana Yu.

Associate Professor, Ph.D.

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University (SPbPU),

St.Petersburg, Russia

STRATEGIC GOAL MAP IN THE QUALITY AREA

Могилко Дмитрий Юрьевич,

к.т.н., доцент Высшей школы управления и бизнеса

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

Ильяшенко Оксана Юрьевна

к.п.н., доцент Высшей школы управления и бизнеса

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТА ЦЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА

Abstract. *The article presents the model of a strategic goal map in the quality area. The presented model is based on the requirements and recommendations of ISO 9001, 9004, 10004, 10018, 52380 standards.*

Keywords: *strategy, strategic goal map, quality management system, quality costs.*

Аннотация. *В статье представлена модель стратегической карты целей в области качества. Представленная модель основана на требованиях и рекомендациях стандартов ИСО 9001, 9004, 10004, 10018, 52380.*

Ключевые слова: *стратегия, стратегическая карта целей, система менеджмента качества, затраты на качество.*

Фундаментом стратегического планирования в организации выступает Видение будущей деятельности, которое позволяет определить ключевые факторы успеха и сформулировать стратегические цели. Для достижения целей определяются инициативы (портфель проектов развития), что в совокупности составляет бизнес-стратегию организации.

Визуализация целей может быть осуществлена с помощью стратегической карты (модели Нортон и Каплана), на которой взаимосвязанные цели размещаются в четырех перспективах: «Финансы», «Клиенты», «Внутренние процессы» и «Обучение и развитие».

Проекция стратегических целей на операционный уровень деятельности осуществляется посредством их декомпозиции на уровень бизнес-функций (например, маркетинг, производство, финансы, персонал) и уровень подразделений организации (по аналогии с функциональными бюджетами и бюджетами центров финансовой ответственности).

Одной из наиболее важных бизнес-функций организации является управление качеством, что обуславливает целесообразность рассмотрения особенностей построения соответствующей стратегической карты.

Для построения карты целей в области качества используются те же перспективы (модели Нортон и Каплана), при этом:

- финансовая перспектива включает цели управления затратами на качество, включая: предупреждающие затраты, оценочные затраты, издержки вследствие внутренних отказов, издержки вследствие внешних отказов;
- клиентская перспектива включает цели, связанные с удовлетворенностью заинтересованных сторон (внешних и внутренних потребителей, партнеров и контрагентов по бизнесу) качеством продукции и услуг;
- процессная перспектива включает цели по уровню зрелости процессов (жизненного цикла продукции, менеджмента ресурсов, ответственности руководства, измерения, анализа и улучшения), приоритетов развития цепочек создания ценностей (по результативности, оперативности, ресурсоемкости), выполнения требований к поддержанию управляемых условий деятельности;
- перспектива обучения и развития включает цели по выполнению требований к внутренней среде организации, развитию лидерства, эффективному управлению знаниями, а также требований по развитию компетенций, мотивации и вовлеченности персонала в операционную и инновационную (проектную) деятельность.

Таким образом, представленная модель стратегической карты учитывает особенности целей в области качества, обусловленные требованиями и рекомендации стандартов ИСО 9001 [1], 9004 [2], 10004 [3], 10018 [4], 52380 [5].

Литература:

1. Международный стандарт ISO 9001. Системы менеджмента качества. URL: <https://rusregister.ru/standards/iso-9001/> (Дата обращения 18.12.2019 г.).
2. ГОСТ Р ИСО 9004-2019 Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха организации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200167117> (Дата обращения 18.12.2019 г.).
3. ГОСТ Р 54732-2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-54732-2011>. (Дата обращения 19.12.2019 г.).
4. ГОСТ Р ИСО 10018-2014 Менеджмент качества. Руководящие указания по вовлечению работников и их компетентности. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200115483>. (Дата обращения 20.12.2019 г.).
5. ГОСТ Р 52380.1-2005. Руководство по экономике качества. Часть 1. Модель затрат на процесс. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-52380-1-2005> (Дата обращения 20.12.2019 г.).

Poskrypko Yurii,
Ph.D., Associate Professor
“KROK” University (Ukraine, Kyiv)

Poskrypko Maxym
Student

Polish-Japanese Academy of Information Technology (Poland, Warsaw)

METHOD OF FORMATION OF THE PROJECT MANAGEMENT PSYCHOLOGY COMPETENCES FRAMEWORK

Поскрипко Ю.А.,
канд. екон. наук, доцент
Університет «КРОК»

Поскрипко М.Ю.
студент

Польсько-Японська Академія Інформаційних Технологій

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ФРЕЙМВОРКУ КОМПЕТЕНЦІЙ З ПСИХОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ

Abstract. *The article deals with the method of forming of the framework model - the Project Management Psychology Competences Framework.*

Key words: *Project Management Psychology, Competence, Competency, Project Management Psychology Competences Framework, PMPCF.*

Анотація. *У статті розглянуто методику формування рамкової моделі – фреймворку компетенцій з психології управління проєктами.*

Ключові слова: *психологія управління проєктами, компетенція, компетентність, фреймворк компетенцій з психології управління проєктами, PMPCF.*

Психологія управління проєктами (ПУП) – науковий і практичний напрямок проєктного менеджменту, який за допомогою методології психології управління досліджує психологічні закономірності та особливості управління проєктами та прояви психічних явищ і процесів у проєктному менеджменті.

ПУП утворилась на перетині психології управління та управління проєктами і вивчає психологію особистості в проєктах, психологію управлінських відносин і взаємодій у процесі проєктної діяльності.

Як напрямок проєктного менеджменту [1], ПУП передбачає наявність певних компетенцій і компетентності у фахівців з управління проєктами, що лежить в основі мети роботи.

Під компетенціями з ПУП розуміємо обсяг фахових знань і навичок з управління проєктами та вміння їх вчасно і раціонально застосовувати з метою досягнення визначених цілей і запланованих результатів проєктної діяльності, а також ті особистісні якості та установки, які необхідні для управління проєктами. Ступінь розвитку компетенції з ПУП – це ступінь відповідності знань, навичок, вмінь, особистісних якостей та установок суб'єкта компетенції до визначених вимог об'єкта компетенції.

Компетенції з ПУП реалізуються за рахунок специфічної фахової поведінки (людини, команди, організації) та неспецифічної (для певного фаху, посади, галузі тощо) особистісної поведінки суб'єкта компетенції. Компетентність у ПУП – це наявність фахових компетенцій (знань, навичок, вмінь) з психології управління та управління проєктами, а також особистісних якостей, установок (цільових, ціннісних, мотиваційних), досвіду і результатів проєктної діяльності та вміння правильно і своєчасно ними користуватись.

Усі компетенції з управління проєктами розділимо на дві групи: специфічні фахові «технологічні» (Technological) компетенції та неспецифічні поведінкові «нетехнологічні» (Non-technological) компетенції. Друга група і становить предмет дослідження.

Процес формування компетентності на основі розвитку компетенцій з ПУП має наступну послідовність: знання, навички [2], вміння, установки, фахові досвід і досягнення, потенціал, професіоналізм. У формуванні та реалізації компетенцій з ПУП суттєву роль відіграють також особистісні якості і здібності. Останні є генетично обумовленими, не можуть бути набуті і виявляють значний вплив на фахову долю людини упродовж її життя [3].

Існуючі стандарти та підходи з управління проєктами не містять повного та систематизованого пулу елементів компетенцій з ПУП. Що обумовлює необхідність формування рамкової моделі компетенцій з психології управління проєктами PMPCF – Project Management Psychology Competency Framework, яка б максимально повно охоплювала усі поведінкові елементи компетенцій з ПУП.

Первинний фрейм PMPCF визначено на основі скринінгу сучасних стандартів, підходів і вимог до поведінкових компетенцій. Для цього проведено аналіз практично усіх основних сучасних світових стандартів з управління проєктами та підходів до визначення управлінських компетенцій: ICB/NCB 4^d ed. (2017) [4], PMBOK 6th ed. (2017) [5], PMCDF 3^d ed. (2017) [6], OPM3 (2013), P2M (2001) [7], ISO 21504 (2015), SCM – Spencer Competency Model (2005) [8], HCM – Hogan Competency Model (2009), WBCM – Wiezel-Badger Competency Model (2015), DCD – Deloitte Competency Dictionary (2016) [9], WEFS – World Economic Forum Skills in 2015–2020 (2016) [10], SHRM Body of Competency and Knowledge (2015), GAPPS (2007), APM Competence Framework (2008), AIPM (2009), KSAO. Софтверні підходи в управлінні проєктами зокрема SWEBOK, PRINCE2 а також Agile-методи (SCRUM, Kanban, XP, DSDM, FDD) у роботі не розглядалися.

У результаті проведеного аналізу було сформовано первинний «пул елементів поведінкових компетенцій». Згідно NCB4 [3] компетенції є функціями особистості, команди та організації, тому спочатку було сформовано 3 кластери компетенцій: 1) індивідуальні особистісні поведінкові компетенції; 2) командні міжособистісні групові поведінкові компетенції; 3) організаційні міжособистісні колективні поведінкові компетенції. З точки зору методології ПУП особистісні якості та установки є одними з ключових компетенцій що обумовило формування четвертого кластеру 4) професійно-важливі особистісні якості, установки і риси характеру. Психологічні безпекові компетенції відносили до п'ятого кластеру 5) компетенції із забезпечення психологічної безпеки в управлінні проєктами.

Ідентифікація та первинний відбір поведінкових компетенцій з управління проєктами проводились за допомогою ранжування, де експерти визначали відповідність між компетенціями і процесами, функціями, ролями, вимогами тощо у проєктному менеджменті. Ступінь узгодженості оцінок експертів визначали за допомогою коефіцієнта конкордації W. Узгодженими вважали оцінки експертів в інтервалі значень коефіцієнтів 0.70–1.00. Значення коефіцієнтів 0.60 і нижче вважалися неприйнятними і такі елементи компетенцій вилучалися з загального масиву даних. Значення 0.61 – 0.69 обговорювалися з метою виявлення оцінок виставлених необмірковано або помилково. Аналіз причин неприйнятих результатів не проводився.

За результатами дослідження, до першого кластеру віднесено такі індивідуальні особистісні елементи компетенцій з ПУП: особистісна цілісність і надійність, ментальність і критичне мислення, креативність і винахідливість, судження і прийняття рішень (включаючи менеджмент помилок), емоційний інтелект, когнітивна гнучкість, влада і вплив, керівництво і лідерство, особиста ефективність. До другого кластеру віднесено такі міжособистісні групові елементи компетенцій з ПУП: командотворення, спілкування і комунікації, відносини і взаємодія, конфлікти і кризи, узгодження і переговори, командна робота і розвиток, мотивування інших, орієнтація на результати і командна результативність. До третього кластеру віднесено такі організаційні міжособистісні колективні елементи компетенцій з ПУП: зацікавлені сторони, управління людьми, комплексне вирішення проблем, організаційні культура, організаційні цілі та цінності, управління змінами, клієнторієнтованість. До четвертого кластеру віднесено такі професійно-важливі особистісні якості, установки і риси характеру, які мають значення для ПУП: впевненість у собі, активна життєва позиція, розвинена інтуїція, стійкі моральні та етичні якості (включаючи чуйність і порядність), «само»-якості (самоменеджмент, саморефлексія), стресостійкість, оптимізм (включаючи почуття гумору), гнучкість, прагматизм, висока працездатність, принциповість; установки: цільові, ціннісні, мотиваційні; а також особливості конституції організму, психотипу (екстраверсія) та здібності. До п'ятого кластеру віднесено компетенції із забезпечення психологічної безпеки в управлінні проєктами: психологічна безпека життєдіяльності в управлінні проєктами, поведінкові відхилення в управлінні проєктами, психофізіологічні порушення в управлінні проєктами (та їх профілактика і корекція), принципи особистої психологічної безпеки в управлінні проєктами та забезпечення командної і колективної кадрової психологічної безпеки в управлінні проєктами.

Висновки і перспективи. У роботі досліджено компетенції з психології управління проєктами, проведено аналіз усіх основних сучасних стандартів з управління проєктами та підходів до управлінських компетенцій з метою визначення та первинного скринінгу елементів компетенцій з психології управління проєктами. Проведене дослідження створило об'єктивні передумови розробки рамкової моделі Project Management Psychology Competences Framework (PMPCF, Фреймворк компетенцій з психології управління проєктами), що і становитиме напрямок подальших досліджень.

Література:

1. Маршак Е. И., Антонова Н. Н. Психология управления проектами: Метод. указания в 2 ч. Ч. 1. Психология личности в управлении проектами. Николаев: НУК, 2007. 56 с.
2. Фланнес С., Левин Дж. Навыки работы с людьми для менеджеров проектов / пер. с англ. Клавдиевой М. М. под ред. Либерзона В. И. Киев: Технологии управления Спайдер. 2004. 364 с.
3. Поскрипко Ю. А., Кузнецова М. Г. Доля як наукова категорія поведінкової економіки та поведінкового менеджменту. Економіка і фінанси. 2019. Вип. 7. С. 36–57.
4. Бушуев С. Д., Бушуев Д. А. Основы индивидуальных компетенций для Управления Проектами, Программами и Портфелями (National Competence Baseline, NCB Veresion 4.0). Том 1. Управление проектами / ред. Бушуев С. Д. Киев: Саммит-Книга. 2017. 178 с.
5. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). Sixth Edition. USA. PMI, 2017. 756 p.
6. Project Manager Competency Development Framework. Third Edition. Project Management Institute, Inc., 2017. 191 p.
7. Ярошенко Ф. А., Бушуев С. Д., Танака Х. Управление инновационными проектами и программами на основе системы знаний Р2М. Киев. 2011. 268 с.
8. Спенсер Л., Спенсер С. Компетенции на работе / пер. с англ. А. Яковенко. М.: ГИППО. 2010. 384 с.
9. Словник поведінкових компетенцій. Київ: Deloitte. 2016. 32 с.
10. The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution: Global Challenge Insight Report. World Economic Forum. Cologny / Geneva, 2016. 157 p.

MARKETING

Kutlina Irina,

Ph.D., Associate Professor of Marketing, Institute of Economics and Management

Kartoshkina Hanna

MSc

Open International Human Development University "Ukraine"

MARKET SEGMENTING IN THE ENTERPRISE MARKETING SYSTEM

Кутліна Ірина Юріївна,

к.т.н., доцент кафедри маркетингу Інституту економіки та менеджменту

Картошкіна Ганна Григорівна,

Магістр

Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"

СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Abstract. *Methods of market segmentation as a component of enterprise marketing complex are analyzed. The positioning process is based on consumer motivation data and competitive analysis, so the main stages of its effective implementation are: the decision-making stage regarding the choice of product category, the stage of analysis of competitors' positions, the stage of selection of competitive behavior (differentiation or parity model), the choice of basic positioning criteria and the formation of the basic positioning criteria positioning strategies.*

Keywords: *market segmentation, macro segmentation, micro segmentation, competitive product, positioning*

Анотація. *Проаналізовані методи сегментування ринків як складової комплексу маркетингу підприємства. Процес позиціонування базується на даних мотивацій споживачів та конкурентному аналізі, тому основними етапами його ефективною реалізації є: етап прийняття рішень щодо вибору категорії товарів, етап аналізу позицій конкурентів, етап вибору конкурентної поведінки (диференціація або модель паритету), вибір основних критеріїв позиціонування та формування остаточної стратегії позиціонування.*

Ключові слова: *сегментування ринку, макросегментування, мікросегментування, конкурентоспроможний продукт, позиціонування*

На сьогоднішній день вітчизняні підприємства мають досить розвинуті зовнішньоекономічні зв'язки, саме це сприяє розширенню рівня знань та навичок для досягнення перспективного ходу справ та, як наслідок, створення потужного іміджу українських товаровиробників за кордоном. Саме задля успішного та ефективного прийняття рішень, наразі неможливо обійтися без усвідомлення та аналізу основних тенденцій та аспектів розвитку бізнесу у просторі співіснування різноманітних підходів, традицій та культури прийняття рішень в цілому.

Для компанії в сучасному середовищі, яке постійно трансформується, замало лише робити високоякісний та конкурентоспроможний продукт. Така мінливість призводить до виникнення жорстких умов конкуренції та співіснування виробників. Саме тому для компанії незамінним є побудова та

створення правильної стратегії позиціонування, яка надасть змогу створити необхідні сприятливі умови для її діяльності за кордоном, та як наслідок - посісти провідні позиції на обраному ринку та підвищити конкурентоспроможність.

Сьогодні для будь-якої компанії необхідною умовою її існування є здатність реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, будувати позитивний імідж, збудувати потужний впізнаваний бренд та забезпечити зацікавленість клієнтів. Саме тому виникає питання розробки належної та значущої стратегії позиціонування компанії, яка дозволить їй зайняти лідируючу позицію на ринку та підвищити конкурентоспроможність.

Через те, що процес позиціонування базується на даних споживчих мотивацій та конкурентного аналізу, для його ефективного здійснення необхідно провести низку послідовних кроків. Розглянемо їх детальніше.

Рішення щодо вибору категорії товарів. При прийнятті рішення про покупку споживач, свідомо або несвідомо, спочатку вибирає категорію товару. У деяких випадках вибір категорії товару вже був зроблений заздалегідь, і споживач створює у своїй власній свідомості модель поведінки, а при покупці - постає питання лише в виборі бренду. Отже, проблема позиціонування розпадається в кілька рішень, які відрізняються один від одного.

Перше з них - це позиціонування в новій категорії товарів, базуючись, насамперед, на аналізі споживчих мотивацій та з врахуванням близьких або віддалених замінників продукту. Основним завданням у даному випадку є грамотне формування моделі поведінки споживачів у процесі прийняття рішень стосовно покупки.

Другим рішенням є позиціонування в чужій або власній товарній категорії. Ці процеси схожі. Важливо лише грамотно вибрати коло конкурентів і критерії прийняття рішення. Більш складним є завдання розташування в тих категоріях, де домінуючий бренд вже сформований. У цьому випадку слід враховувати його вплив на свідомість споживача. На цьому етапі важливо розуміти поняття «сегментація ринку» [1]. Його можна розглядати як маркетингову стратегію, яка розділяє певний ринок або певну сукупність клієнтів на окремі сегменти або групи. Вони (групи) мають максимальну внутрішню рівномірність щодо встановлених критеріїв та максимальні зовнішні відмінності щодо один одного, що дозволяє використовувати певні маркетингові інструменти.

Сегментація як ринкова стратегія виникає як реакція на посилення конкуренції. Стратегія сегментації вимагає серйозних маркетингових досліджень та розробки маркетингових програм для кожного сегмента, а це вимагає великих витрат.

Сегментація ринку передбачає проходження двох основних етапів: макросегментування (ідентифікація товарних ринків) та мікросегментування (ідентифікація споживчих сегментів на кожному з цих товарних ринків).

На етапі макросегментування компанія визначає свій основний ринок на основі такого факту, як домінуюча нестача, яку компанія збирається задовольнити - проблему, з якою стикається споживач.

На стадії мікросегментування ринку (як правило, в літературі цей етап називається сегментацією) відбувається поділ споживачів на певному потенційному ринку. Основна відмінність між макросегментацією та мікросегментацією полягає в тому, що на етапі мікросегментації вибір споживацьких груп відбувається вже на рівні поведінкових моделей споживачів, субдомінальних мотивів та споживчих потреб. Мікросегментація ринку передбачає наступні етапи.

Такий послідовний перехід дає змогу більш чітко висвітлити сегменти ринку, розвинути адекватну комбінацію маркетингу та впливати на ефективність маркетингової стратегії підприємства [2].

Метод сегментації ринку передбачає послідовне, упорядковане застосування підходів, моделей та методів.

Підхід до сегментації ринку визначає підстави для виявлення груп споживачів, які мають важливі ознаки. Існують описові (географічні та демографічні критерії сегментації), поведінкові, психографічні підходи до сегментації та сегментація за вигодою.

Важливою складовою методики сегментації ринку є проблема побудови моделей. Саме моделі відповідають на питання про те, які відмінності в споживацькій поведінці слід враховувати при створенні сітки сегментації ринку, які саме змінні та в якій послідовності слід застосовувати. На сьогодні існує кілька основних моделей сегментації для споживчого ринку (Хейлі Рассел та Пітер Діксон) та моделі промислового ринку (Шапіро-Боном), що є методом багаторівневої сегментації.

Визначивши модель, потрібно вибрати метод сегментації. На цьому етапі розрізняють однофакторні, багаторівневі та багатофакторні сегментаційні методи, які в свою чергу включають традиційні (апріорний, кластерний) та нові (сегментація в рядках, сегментація компонентів).

Наступним кроком є вибір серед отриманих сегментів тих, для яких компанія керуватиме своєю діяльністю. І для цього, насамперед, необхідно оцінити привабливість кожного з отриманих сегментів. Визначивши привабливі ринкові сегменти, підприємство повинно визначати кількість сегментів та принципи побудови на них діяльності - вибирати стратегію охоплення ринку. Стратегія охоплення ринку враховує такі чинники, як ресурси підприємства, ступінь однорідності продукту, етап життєвого циклу продукту, ступінь однорідності ринку та маркетингові стратегії конкурентів.

Література:

1. Banerjee, S., Gollapudi, S., Kollias, K., & Munagala, K. (2017, April). Segmenting two-sided markets. In Proceedings of the 26th International Conference on World Wide Web (pp. 63-72). International World Wide Web Conferences Steering Committee.
2. Ernst, D., & Dolnicar, S. (2018). How to avoid random market segmentation solutions. Journal of Travel Research, 57(1), 69-82.

PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Albana Deda (Ndoja),

Ph. D. at Department of Linguistics, Faculty of History and Phylology,
University of Tirana, Albania

Sidita Dano (Hoxhiq)

Ph. D. at Department of English Language, Faculty of Foreign Languages,
University of Tirana, Albania

ON THE NEED TO CODIFY THE CONCEPT OF SYNTAGM-SENTENCE IN UNIVERSITY AND PRE-UNIVERSITY STUDIES OF ALBANIAN LANGUAGE

Abstract: *This paper deals with the concept of subordinate sentence in the context of our traditional grammar and then in the more descriptive and generative one. In our traditional grammar the subordinate sentence is described in the context of the compound sentence. It has never been dealt with in the traditional literal framework of a phrase, as has other headings such as the preface, etc. Our suggestion is that these sentences should already be seen as part of the complement of the main sentence verb in the context of syntagm-sentences.*

We find that in pre-university textbooks it is necessary to extend the treatment of the number of syntagms (only the noun and verbal syntagms are given) by adding, inter alia, that sentence, as well as to perceive as nuclei the untranslated forms even when they appear unfilled with surface structure complementation.

Key words: *subordinate sentence, compound sentence, complement, phrase, modifier*

In Gramatika II the sentence is not seen in the context of the phrase, a term that partly refers to the concept of syntagm (Gramatika e Gjuhës Shqipe II, 2002: 81-105). Even definitive sentences are seen as part of the complement or more precisely the dependency of the main sentence, consequently by modern logic today they are part of the complement of its verb, although it is accepted that "Dependent sentence can refer to a part of the main sentence, to discover the content and to supplement its meaning ... "(Gramatika e Gjuhës Shqipe II, 2002: 484).

It should be said that not only the subordinate sentence as a traditional concept is excluded from the other traditional concept of the phrase in this Grammar. Thus, the latter recognizes only the noun phrase, the verb phrase, adjective phrase and adverbial phrase. So, it is not included in this division either the prepositional phrase, and then that sentence even in the context of generative functional syntagms having a conjunctive as a head (F. Koleci & G. Turano, 2011).

The concept of the head, its complement and its precise definition are some of the key issues in Valence Theory (but not only: Heads in Gramatical Theory: 1993; Seuren: 1996; Dixon: 2005; The Cambridge Grammar of English Language: 2008, etc.).

Herbst & Schüller compare sentence structure with that of syntagms. In the sentence, according to them, we can distinguish verbal head, which can be seen as head-complexes with possible preheads, complements that are directly selected from the verbal head and adjuncts, which are independent of the verbal head, similar to those of the modifiers of the syntagm (Herbst & Schüller, 2008).

Ata (They-complement) erdhën (came-head) me ne (with us-complement) atje (there-adjunct).

However, the structure of verbal syntagms has a more specific complement than the others. We are talking about the subject, which creates a characteristic relationship. Such a fact is very distinct in Albanian, where the adaptation of the verb head in person and in number with the subject-complement is formally realized by the verb endings, which justify the frequent absence of the subject in the sentence.

According to Herbst (as we have quoted above), the types of sentences used in complementary English functions are: Sentences with verbs in –ing [V-ing]; Infinitives [to-INF]; Sentences with that (defining) [that-CL]; Questions [wh-CL].

In Albanian these would correspond to sentences that have a verb form as a verb head, infinitive sentences found in geg dialect, [that-CL] definitive sentences, which generally appear as complement of noun heads, and finally question sentences, which are in complex sentences in the form of reported speech.

Ata mbetën *duke lëvizur nëpër qytet me të*. (They keep moving in town with him.)

Erdha *me bisedu me ty*. (I came to talk to you)

Vajza *që pashë*, ishte Bora. (The girl that I saw was Bora)

E takova prapë vajzën *për të cilën të folë*. (I met again the girl I told you about.)

Nuk dihet se *kush ka ardhur në lidhje me këtë problem këtu*. (It is not known who came regarding the issue.)

Despite these structures we think that there are other words, structures, syntagms that can play complementary roles. This may include, for example, sentences that have hitherto been seen as circumstantial dependent sentences traditionally.

Concerning the concept of the sentence and its boundaries even outside the domain of Valence Theory, there have been and continue to be discussions.

It has to be said that despite the completely exclusionary treatment of Gramatika II in the context of sentence phrases, there have been Albanian scholars who have spoken both of the so-called unconjugated forms and in our traditional studies.

We shall recall here the concept of A. Xhuvani which calls these as "unconjugated sentences" (*fjalë të pashtjella*) (A. Xhuvani, 1956), as well as Mahir Domi, who also supports Xhuvani's point of view. However, Domi emphasizes the fact that, when these forms are found to be unextended, they should be seen as second parts of sentences (M. Domi: 1968).

The problem of precisely defining functional status (but not only) is also highlighted by M. Çeliku in his monography on unconjugated forms (M. Çeliku, 2010: 27).

Spiro Floqi (1968) claims the existence of these discussions, but tries to argue that the existence of such sentences is impossible.

He states: "From the vague understanding of the grammatical nature of the sentence, from the critically attentive pursuit of a tradition established in linguistics at the time of the prevailing logistical flow, in school (even scientific) syntax, the so-called "subordinate unconjugated sentences", which are opposed to subordinate

conjugated sentences. But if we consider the grammatical essence of the sentence, these structures do not consider the grammatical category of mode, tense and person (thus they do not have a *verbum finitum*) and they do not have a similar structure with that of a sentence, and shall not be taken as sentences, being unconjugated.

Let's compare the examples:

Kur perëndoi dielli, udhëtarët qëndruan pranë burimit.”

(When the sun went down, the passengers stayed by the spring). If we put aside the means of linking sentences, the conjunction when, what remains is the structure of two Albanian sentences, they have a relatively complete meaning.

If we turn the subordinate unconjugated sentence in conjugated, we will have the construct “Me të perënduar dielli, udhëtarët qëndruan pranë burimit” (With the sun going down, the travelers stood by the fountain). In this construct, the independent sentence structure has only “Udhëtarët qëndruan pranë burimit” (Travelers stayed close to the spring), while the rest does not express a relatively complete opinion. Thus, the so-called unconjugated sentences are just functional synonymic nodes, which stand between a part of a sentence and the subordinate sentence. As the structure main sentence + subordinate sentence gives us the subordinate unconjugated sentences in one single sentence, an extended sentence of a complex type, which contains a construct that functions as a separate sentence part and can be studied in sentence theory rather than period. In sentence theory these constructs will be regarded as compound (or complex) parts and according to their function over the main part of the sentence we propose to be labeled "composite qualitative", compound object versus compound time complement. "

From this quote, we not only get informed about discussions about "unconjugated sentences", but we find that Floqi, although opposed to such conceptions, finally acknowledges the fact that we are dealing with specific intricate constructs that try to codify with a new term.

The analysis above to argue the impossibility of such sentences, we consider that, does not reflect all the valence patterns in which so-called unconjugated sentences can be found, and secondly it does not take into account the necessity factor that in some valence models turns this sentence (which generally comes out as a sentence in the role of informant) as a compulsory complement. Thus Floqi analyzes the structure, detached from the specific perspectives in which it may be situated.

Of course, in the context of a description of a day-to-day action, its necessity would not be so pronounced and important, but in the context of a dialogue in which this structure comes after a direct question of time, we think it is necessarily mandatory, even when we have the unconjugated form, even when we have its analogue preceded by the time conjunction *when*.

Kur qëndruat te burimi? (When did you go at the spring?)

Me të perënduar dielli. (As the sun set.)

Kur perëndoi dielli. (When the sun set.)

On the other hand, according to Gramatika II, the unconjugated forms themselves are seen as second parts of a sentence (usually circumstantial) in most cases, because they cannot take the subject (Floqi suggests studying in the sentence syntax rather than the period), as we saw above).

We think that these cases should be considered in the context of sentence-syntagms, where the unconjugated forms serve as the verbal head of sentences, which in most cases is expanded with complementary or informative ones.

In fact, Gramatika does not deny the fact that these unprocessed forms can take both complements and adverbials, but according to the agreement made, these are not taken as verbs since they do not take the subject.

In the first place in Albanian language (but not only), the presence of nonverbal verbs is accepted.

On the other hand, Gramatika II (2002: 248), affirms the fact e.g. that the predicate determinant can also be expressed in an unconjugated form such as the predicate and gives such examples for it:

Vajza ishte bërë për të nusëruar; T'u bë mbesa për të martuar. (The girl was to be a bride. Your niece is to be a bride)

It can be noted that models have been chosen where the head nusëroj, martoj (be a bride, marry) may come out unextended, as it reflects the semantic existential element that it represents (We must consider that we have here an analogue structure which in geg would be with an infinitive and we know that the latter is the representative verbal form of many languages, which also represents the semantic essence of a verb: *T'u bā mesa m'e(u) martu.*).

On the other hand, this is just a valence model, as it can also be divalent in the same sense, since it takes the traditional object.

With this type of analysis, we do not deny the traditional fact that we have a second expressed part of sentence, but we specify that the role of this part is played by a syntagm-sentence headed by unconjugated forms as verbal heads.

On the other hand, our traditional studies itself acknowledges the very close relationship of the predicate determinant with the verb and the subject, while at the same time asserting that it establishes a close relationship with the subject given at the beginning of the sentence and is a mandatory element of the main verbal head with it. In this way, the absence of a direct expression in the sentence-syntagm can be justified.

We think that the lack of a keyword in the "unconjugated sentence" is also underlined by the fact that the verbal head is an unconjugated form that does not have formal signs (endings) adapting to the subject, as well as their role as a traditional second part within the main sentence.

The concept of Valence Theory for compound sentences (or traditional periods), as a simple sentence, organized according to the hierarchies created by the specific syntagms of the valence models, enables us to see these sentences in the context of complement-sentences (or also adjunct-sentences), part of the valence sentence network, in which the main subject (and itself as one of the complement of the central verb) exists.

The lack of a headline in the so-called unconjugated sentence (which does not include all cases, e. g. the sentence given by Floqi has the headword) taken as an argument by the traditionalists, can, in our view, be explained on the one hand by semantic properties having a definite verb head, capable of creating valence patterns and, in turn, from the specific relationship and positioning of this syntagm-sentence with the valence patterns of the big sentence.

The sentence given above in this presented model appears as a complement having a SE, expressed respectively in the microstructure by a nominative case (SE - the sun) with semantic components [+ object (celestial)], [-physical], [-human], unlike the model presented in the following sentence: *Me t'i perënduar dielli atij, iu hodhën të gjithë në fyt. (With the sun setting, everything came down to him.)*

In this model it is distinctive that the verb emerges as divalent and with other semantic components, from the above [-object], [-physical], [-human] model.

The above statement, which positions unconjugated forms as verbs of a syntagm sentence, is thought to better reflect its real functions and avoids the many problems that arise in defining units directly dependent on this head in traditional analysis.

In conclusion, the above treatment and consideration, in our view, argues that the concept of Gramatika II for subordinate sentences in general as well as unconjugated sentences in particular is not correct. We must bear in mind that this treatment is the one found in the pre-university text, in which no explanations or analysis can be made as in the university lecture. For this reason, it is necessary, in our view, to codify the alternative concept that sees the traditional subordinate sentence as a syntagm-sentence, and in this context the unconjugated forms as the verbal nuclei of a syntagm sentence, both when they appear in surface structure with complement, even when they are alone.

References:

1. Dixon, R.M.W., A Semantic Approach to English Grammar.
2. Çeliku, M., (2010), Format e pashtjelluara të foljes në gjuhën e sotme shqipe, Tiranë.
3. Floqi, f., (1968) Studime Filologjike I.
4. Gramatika II, (2002), Akademia e Shkencave të Shqipërisë, Tiranë.
5. Herbst, Th.&Schüller, S., (2008), Introduction to Syntactic Analyses.
6. Heads in Gramatical Theory, (1993), Cambridge University Press.
7. Koleci, F&Turano, G., (2011), Hyrje në Sintaksën Gjenerative të Shqipes, shblu.
8. Seuren, P. (1996), Semantic Syntax, Blackwell.
9. Xhuvani, A., (1956), Studime gjuhësore, Tiranë.

Aigul Aldasheva,
Doctor of Psychological Sciences
Oksana Runets,
Candidate of Psychological Sciences
Olga Pervacheva,
Postgraduate
Institute of psychology Russian Academy of Sciences, Russia

PROFESSIONAL COMPETENCE IN MODERN ORGANIZATION

Алдашева А.А.,
д.психол.н.,
Рунец О.В.,
канд. психол.н.,
Первачева О.
соискатель
Институт психологии РАН, Россия

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Abstract. *The article analyses the features of professional competence in organizations with a hierarchical organizational culture. This type of organization is focused on the predictability, structuring and formalization and the search for the ability to adapt to the ever-changing environment, which is reflected in the requirements for recruitment. The analysis of criteria of efficiency of the worker in the modern organization containing requirements of organizational culture is carried out. We consider such criteria as interaction strategies in the VUCA environment. After compared analyze of the results of HR-managers' and psychologist expert's approach we highlight these criteria: motivational and value orientations, self- trust and interactional trust, individual and personal willingness and the social role of the profession in society. The method of interview using as an effective tool for analyzing strategies of interaction with VUCA-world is proposed. The work is executed at support of RFFI grant 19-013-00463 research of organizational culture and leadership styles as determinants of the viability of the organization in a VUCA-environment (VUCA: Volatile - unstable, Uncertain - indefinite, Complex - complex and Ambiguous – ambiguous)..*

Keywords: *VUCA - environment, strategies, interviews, organizational culture.*

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности профессиональной компетенции в организациях с иерархической организационной культурой. Такой тип организаций ориентирован на предсказуемость, структурированность и формализованность и поиск возможности адаптироваться к постоянно изменяющейся среде, что отражается в требованиях при подборе персонала. Проводится анализ критериев эффективности работника в современной организации содержащие требования организационной культуры. В качестве таких критериев проанализированы стратегии взаимодействия в VUCA-среде. Проведенное исследование на банковских служащих позволило с помощью экспертов выделить критерии, позволяющие использовать выделенные стратегии, это: мотивационно-ценностные ориентации, доверие к себе и доверие к другому, индивидуально-личностные готовности и социальная роль профессии в обществе. Также предложен метод интервью, в качестве эффективного инструмента для выявления и анализа стратегий совладания с VUCA-миром. Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ 19-013-00463 Исследование организационной культуры и стилей лидерства как детерминант жизнеспособности организации в VUCA-условиях (VUCA:*

Volatile - неустойчивый, *Uncertain* - неопределенный, *Complex* - сложный и *Ambiguous* – неоднозначный).

Ключевые слова: : VUCA — среда, стратегии, интервью, организационная культура.

Социально-экономические процессы в обществе, отражающие изменчивость, неопределенность, сложность и неоднозначность окружающего мира (VUCA-World), определяют отношения элементов системы «общество-профессия-человек». Сложность и неоднозначность внешней среды изменяют требования не только самой профессиональной деятельности, но и критерии профессиональной пригодности. Анализ профессиональной пригодности в VUCA-среде предполагает изучение взаимоотношений между элементами «организации как открытая система» [1] и «профессионал - организация». Обращаясь к проблеме профессионала, как элемента данной системы, возникает вопрос о критериях эффективности работника в современной организации. Следует отметить, что критерии эффективности, наряду с требованиями профессии, содержат требования организационной культуры общества что делает их специфическими, вследствие особенностей менеджмента. Непосредственное заимствование и перенос критериев в другие организационные культуры могут быть не эффективным.

Неоднозначность условий внешней и внутренней профессиональной среды ставит проблему разработки методологии диагностики и прогнозирования профессиональной пригодности, в которой должны быть представлены видение и миссия организации, требования организационной культуры и организационного поведения, формы коммуникации и мотивация профессионала. Методология должна содержать основные принципы менеджмента организации, такие как: честность и справедливость, проактивность, поддержка и поощрение инициативы, способы решения управленческих и организационных задач.

Как показано Уорреном Беннисом и Бертом Нанусом необходимые условия деятельности менеджера в VUCA-среде обеспечивается с помощью четырех стратегии функционирования [2]:

I: Видение будущего, как стратегия создания видения желаемого состояния для организации и фокусирование на нем внимания других членов организации. Организация, обладающая четким видением своей деятельности становится способной привлечь профессионалов, приверженных интересам компании, предоставляя людям возможность найти своё место, как в организации, так и в обществе в целом.

II: Смысл через общение путем институционализации видения будущего через интерпретацию реальности. Видение должно отражаться не только в административно-нормативных источниках, но и в таких коммуникативных процессах, влияющих на организационное поведение, как: цели деятельности, способы отбора, методы обучения, адаптация сотрудников.

III: Доверие через позиционирование самоуважение. Доверие, выступает «эмоциональным клеем», связывающим последователей и лидера, являясь мерой легитимности руководства посредством коммуникации, характеризующейся такими понятиями как открытость и искренность [3] и ведущую к поиску компромиссов и согласия.

IV: Самораскрытие через позитивное самоуважение, в которой нормами организационного поведения являются уважение, понимание человеческой природы, справедливость, поддержка и развитие [4].

Организационные взаимоотношения, построенные на этих стратегиях, ведут к формированию благоприятной атмосферы, в которой сотрудники не боятся признавать свои ошибки и готовы учиться, делятся опытом друг с другом. Такие взаимоотношения способствуют повышению уровня внутренней мотивации, вовлеченности в рабочий процесс, удовлетворенности сотрудников [5].

Анализ деятельности в организации с иерархической культурой позволил А.А. Алдашевой с соавторами выделить три типа руководителей [6], представленные в таблице. Как показано в таблице основной функцией менеджера-кадровика является работа с персоналом, отбор и подбор. Подбор «нужного специалиста», основанный на методологии компетентностного подхода, предполагает выделение технологической и надпрофессиональной компетентности. В работах А.А. Алдашевой показано, что структура технологической компетенция включает знания, умения, навыки и опыт специалиста, как профессиональные способности, в то время как, надпрофессиональная - интересы, ценности, ожидания, нравственно-этические представления, как компоненты профессиональной Я-концепции субъекта труда [7]. Автором показано, что при компетентностном подходе самым подходящим инструментом для диагностики выступает структурированное интервью.

Таблица 1

Типы руководителей в организации с иерархической культурой

Менеджер-политик	Менеджер-структурник	Менеджер-кадровик
должен владеть способностью выделять релевантную информацию, обладать умением видения внешних и внутренних процессов на всех уровнях системы, иметь психологическую чуткость для конструирования динамической информационной модели, в состав которой входит набор приемов, инструментов и стратегий для эффективного функционирования организационной системы.	должен реализовывать принятые менеджером-политиком решения, путем разделения задач на этапы и элементы, анализировать выделенные функциональные структуры и находить оптимальные решения, осуществлять контроль их выполнения.	Собирательное понятие, в котором объединены все аспекты деятельности, связанные с организацией совместной работы. Основным направлением в работе является: отбор, подбор и расстановка персонала, оценка, аттестация и обучение.

Интервью для менеджера-кадровика является источником разнообразных сведений о кандидате, включая концептуальные представления о предстоящей деятельности и характеристике себя, как профессионала, а также ожидания, связанные с перспективами профессионального развития. Полученная информация в ходе интервью позволяет уточнить ресурсы личности, отношение к труду, организации, моделирование своего места в организации и профессии в целом. Особый интерес представляет способ поведения претендента его стратегии и тактики решения ситуаций неопределенности и

многозначности. С точки зрения компетентностного подхода стратегии и тактики поведения в конкурсной ситуации отражают мотивы, раскрывает способы действий, опыт, его готовность принимать на себя ответственность за действие или бездействие.

В работе А.А. Алдашевой и Н.Г. Мельниковой, при исследовании банковских служащих, была предложена и апробирована структура интервью при подборе «нужного специалиста». Структурированное интервью направлено на оценку претендента с двух подходов: 1. Субъектно – личностного, включающего представление о кандидате, его социально-психологическом соответствии деятельности и организации. 2. С позиции распознавания выбираемой стратегии поведения в ситуации конкурсного отбора. Результаты исследования показали, что основными критериями подбора «нужного специалиста» к профессиональной деятельности в иерархической организации, у группы менеджеров-кадровиков и у психолога-эксперта были одинаковыми. Основными выделенными критериями оказались: мотивационно-ценностная ориентация, доверие к себе и доверие к другому, индивидуально-личностная готовность к деятельности, социально значимая роль профессии в обществе [8]. Данные критерии отражают отношение профессионала к элементам системы «общество-профессия-человек», уровень компетентности, и способствуют устойчивости человека к изменчивости, неопределенности, сложности и неоднозначности VUCA-среды.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ 19-013-00463 Исследование организационной культуры и стилей лидерства как детерминант жизнеспособности организации в VUCA-условиях (VUCA: Volatile - неустойчивый, Uncertain - неопределенный, Complex - сложный и Ambiguous – неоднозначный).

Литература:

1. J. Thompson, Organizations in Action McGraw-Hill, New York, (1967)
2. W. Bennis, B. Nanus, Leaders: The strategies for taking charge. New York, Harper&Row, (1985)
3. A. De Hoogh, D. Hartog, Ethical and despotic leadership, relationships with leader's social responsibility, top management team effectiveness and subordinates' optimism: A multi-method study. Leadership Quarterly, 19(3), 297–311 (2008)
4. M. Brown, L. Treviño, D. Harrison, Ethical leadership: A social learning perspective for construct development and testing. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 97(2), 117–134 (2005)
5. F. Walumbwa, J. Schaubroeck, Leader personality traits and employee voice behavior: Mediating roles of ethical leadership and work group psychological safety. Journal of Applied Psychology, 94(5), 1275–1286 (2009)
6. А. Алдашева, Н. Мельникова, Особенности профессионального отношения сотрудников к деятельности и организации (на материале специалистов в банковской сфере). Социальная психология и общество, №2, 138-151, (2014)
7. А. Алдашева, Профессиональная компетентность: понятие и структура. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология, № 4 (109), 121-128 (2012)
8. А. Алдашева, Н. Мельникова, Диагностика соответствия личности и профессии в ситуации профессионального отбора. Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда, Т. 1, No 1., 131-151 (2016)

Yurji Arsenyev,

Doctor of Technical Sciences, Professor,

RANEPA, Tula branch, Russia

Tatjana Davydova,

candidate of pedagogical sciences, associate professor,

Olga Yudina,

candidate of economic sciences, associate professor

Tula State Pedagogical University named after L.N. Tolstoy

THE PROBLEMS PSYCHOLOGICAL WORK WITH THE SENIORS

Abstract *The problem of communication with older people after their retirement, the organization of psychotherapeutic practices taking into account the prevailing situations in the countries of the world, the development of psychological prevention programs, the strengthening of relationships and adaptation strategies and independent behavior is investigated.*

Keywords: *intellect, contribution to society, psychology, practice, algorithms, behavior strategies.*

A healthy and normal old age is integral to a person's participation in the life of society and the maintenance of individual, family, friendly and other ties. The most important for him/her are two areas - communication with the surrounding people and daily individual activity. A set of rehabilitation activities for older people can be useful only in view of the importance of these two areas. Let us consider them in more detail. Individual daily activities give social meaning to the late period of a person's life. Attempts to artificially excite the interest of an elderly person in cooking, gardening, philately, etc. usually do not bring results. The possibility of choosing a type of activity and rest is more important for an elderly person than an expensive and well-organized event. Success or frustration in trying to bring new content to older people's lives depends largely on the extent to which an older person's personal participation in the event is taken into account and their own social status in club, group or community activities. With this in mind, it is important to establish activity and interest groups, programme-oriented training, discussion circles, self-help or family groups and social and communication groups. Club activities are understood as the process of interaction, communication and cultural exchange of the elderly, as a result of which personal attitudes change, creative communication develops, contributes to the development of the individual and inhibits the processes of its extinction. With a wide variety of opportunities, it is difficult to identify and see what older people want. In psychological support for older people, psychotherapeutic practices are important, and there are different opinions about their usefulness and effectiveness. Among elderly people with psychosomatic illnesses, the share of those in need is quite high, not so much in the assistance of doctors (therapists, cardiologists, neurologists, etc.), as in the support of a psychotherapist, psychologist, social worker, providing professional assistance with psychological impact. A number of evidence-based methods of psychotherapeutic work with older people are known, including, for example, psychoanalysis and behavioral psychotherapy [1]

These methods should lead older people from abandonment to physical, mental and social comfort. The process should be directed from the inside out and include a world of mind and emotion, as well as a broad area of the "unconscious that does not age" (I. Kemper, 1996). Scientists today are different from Z. Freud, assesses the ability of older people to change, and old age is not an absolute contraindication for analytical psychology. With the growth of existential and humanistic psychology, transactional analysis, and other schools of therapy (C. Rogers, E. Bern), individual and group discussion of older people's issues has gained a legitimate status for widespread application in practice. Many of their developments were previously used in the care of incapacitated older people by professionals who are not psychologists - priests, social workers, volunteers, who recommended to work with older people to have their own personal qualities - empathy, cordiality, sincerity. For older people it is recommended to have analytically oriented counseling, group sessions with discussion of pleasant aspects of life, enrichment of social contacts, stimulation of fantasy (without this any rehabilitation is incomplete). Reviving the general culture of clinical conversation, it is necessary to develop special techniques for discussing complex life situations, focusing not on the past, but on the future, how to prolong life, to fill it with action in the remaining years. As the circle of communication in the process of aging is narrowing, the most appropriate psychological impact in case of communicative difficulties is provided by the group of communication or discussions. Success in expanding the circle of communication, modernizing the communication skills of the individual is possible only with the active participation of the oldest person, when he or she not only receives information, but also carries it. Creation of "support groups" is a way of developing social interests and understanding of life tasks of elderly people, who learn to provide feedback, discuss and set individual tasks for each week, which are the areas of their personal values, volume and nature of daily activities. Externally, it is a discreet but great intellectual work with a critical review of their capabilities and new position in society.

According to N. Shakhmatov [2], the basis of psychotherapeutic impact is to encourage people to think more, to involve more concepts and perceptions in their thinking and thus enrich them through the transition from everyday perception to the feeling of a full life in the present and freeing up internal resources to change the quality of life. If a person lives in an emotionally significant situation for him, he does not see, do not notice and do not see other events. The way out of a traumatic situation is connected with widening of outlook, to see a set of alternatives of the decision and a choice from them the most suitable for the person. If an individual knows that other people face a similar problem and successfully solve it, it is a relief: you can compare yourself, your attitude to the problem with the opinions of other people, the ability to understand that the attitude and position determine a lot in his life. All this is called the way of "abstraction from the situation": clarification of concepts, search for new values, meanings, interests. Simultaneously with abstraction, the opposite process is necessary - concretization of these or those ideas on the basis of real examples from life. Thus, when discussing the concepts of good and evil, hatred or enmity, life examples of specific people's behavior in certain situations are important. The aim of this therapeutic intervention is to overcome the fixation on traumatic experiences, to focus attention on the outside rather than on the

inside, which will allow us to overestimate the situation in a broader context, to see many alternatives to behavior, to correct inadequate demands, to come to a greater acceptance of ourselves, to a better understanding of ourselves and others.

A wide range of socio-psychological methods is used in communications with older people: conversation, discussion, role-playing, personality-centric psychotherapy, etc. Places of work with elderly people can be nursing homes, day care centers, social service centers, etc., and it is important that the inclusion of an elderly person was not just with his or her consent, but on his or her own initiative. This is the only way to get a positive effect. Therefore, when starting to work with an elderly person, it is necessary to develop a conceptual framework for psychotherapeutic impact or intervention. The analysis of social situations in different countries has shown that older people are beginning to learn in cases of loneliness, feminization of society, and increase in their share in the overall population structure. Five motives can be identified: the opportunity to explore a new field of activity; post-professional activity as the acquisition of a new meaning in life; fulfillment of youth dreams; the possibility of new contacts; and self-therapy.

The problem of competence expansion in old age is being solved in a number of foreign countries. There are three classes of programmes, or "strategies": treatment; support; and protection. Let's consider them in more detail. Existing psychological prevention programmes to strengthen the links between older persons and society include stages: a) familiarization of an elderly person with the possibilities of social and psychological assistance and his involvement in the program of psycho-correction; b) using methods of psycho-correction aimed at creating an atmosphere of community and belonging to a group useful for society - employment or intellectual employment or clubs of interest; c) support and development of independence and initiative of an elderly person and the formed collective.

The programs of elaboration of the "strategy" of independence of the elderly people for their integration into the society and improvement of the quality of life (the aim is to develop and maintain the creative spirit and life forces of the person) contain three stages: a) the purpose of the intervention is to awaken the desire of elderly people to learn new things, stimulate their imagination and curiosity through motor exercises (dancing, imagination exercises, games); b) effects on the stimulation of thinking, perception, formulation and problem solving; c) train older people to find and implement creative moments of everyday life, beyond the boundaries of the usual circle of events and relationships.

Older people's participation in such programs can significantly increase their creativity, flexibility and fluency of thinking. Many scientists (psychologists, gerontologists) consider the narrowing of interests at a later age as an adaptation mechanism for saving the remaining strength, capabilities of the body and maintaining the most important functions. Nevertheless, programmes of education or inclusion of older people in active social functioning are urgently needed. It is important that the work of older people in such groups begins at the beginning of the ageing period (retirement or earlier) rather than in old age, as dogmatism and lack of flexibility will not allow them to rebuild in extremely resource-limited settings. Such participation will allow older persons to move beyond family and professional

interests and to interact more effectively and efficiently with the macro-social environment. Constant physical and mental training and creative attitude to work are the most important means of preserving and prolonging youth.

Humor is one possible way of mitigating the harmful effects of stress. A number of special procedures have been developed, including the creation of humorous products that bring everything to absurdity, inadequacy and exaggeration. Ageing psychology research and clinical practice urgently requires intervention in the lives of older people, and the development of an intervention strategy is more effective than simply describing and diagnosing older people. They need to be trained to apply effective strategies for managing difficult situations and to make choices based on appropriate motivation, explaining the relevance and utility of the intervention. In such situations, older people are very responsive to external management actions with an effective response to them. However, the need for autonomy and the capacity to support themselves must be taken into account. This is an intrinsic value in some cultures, especially for men. Therefore, people with an entrenched desire for autonomy may perceive invasion of their lives for their own health as a hostile act, making it difficult to help seniors.

References:

1. Краснова О.В., Лидерс А.Г. Социальная психология старения. М.: ИЦ «Академия», 2002. 288 с.
2. Шахматов Н.Ф. Психическое старение. М., 1996.

Business and Economics

Collection of scientific articles

Copyright © 2019 by the authors
All rights reserved.

WARNING

Without limitation, no part of this publication may be reproduced, stored, or introduced in any manner into any system either by mechanical, electronic, handwritten, or other means, without the prior permission of the authors

Edited by the authors.

ISBN 978-3-9819288-3-2