

Business Management, Economics and Social Sciences

Conference proceedings

Agenda Publishing House LTD
London, United Kingdom
2020

Agenda Publishing House LTD
London, United Kingdom

Business Management, Economics and Social Sciences

Reviewers:

Aleksy Kwilinski,

*Doctor of Economic Sciences, The London Academy of Science and Business
(London, United Kingdom)*

Ruta Šneidere,

*PhD, Docent, Head of Department of Accounting and Auditing,
University of Latvia (Rīga, Latvia)*

Science editor:

Drobyazko S.I.,

*Doctor of Economics, Professor,
European Academy of Sciences, London, United Kingdom*

Business Management, Economics and Social Sciences: Collection of scientific articles. - Agenda Publishing House LTD, London, United Kingdom, 2020. - 204 p.

ISBN 978-2-5494-0318-8

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

ISBN 978-2-5494-0318-8

© 2020 Agenda Publishing House LTD
© 2020 Authors of the articles

CONTENT

NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	5
Burkinsky B.V., Goryachuk V.F. GENERAL FACTORS OF PRODUCTIVITY CHANGE IN DEVELOPED COUNTRIES AND UKRAINE.....	5
Viktar Yafimenka. THE VALUE OF NATURAL RESOURCES.....	9
Nataliia Kapinos, Viktor Goncharov, Taras Ivashina. PROBLEM ISSUES OF LAND RELATIONS REGULATION ON LAND MANAGEMENT UNDER FIELD PROTECTIVE FOREST BELTS	12
Laiko O.I., Bondarenko O.V. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE PROBLEM SOLVING OF THE PRODUCTIVITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY INCREASING... 	15
Elena Kanivets, Andriy Loboda. LAND RESOURCES MANAGEMENT: CONCEPT, ESSENCE OF SIGNIFICANCE.....	19
Mirsaidov A.B., Mirsaidov S.A. SUSTAINABLE LAND USE AS BASIC COMPONENT OF MODERN DEVELOPMENT OF LAND RELATIONS.....	22
Tetyana Umanets, Liudmyla Shatalova, Vasiliy Lukashchuk. FACTORS OF SMART INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE	27
Shlafman N.L., Lukaschuk V.V. STATE REGULATION OF PRODUCTIVITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY	32
WORLD ECONOMY.....	35
Oxana Chorna, Hana Salim Al Mawali. DEVELOPMENT OF ECONOMY AND ASSESSMENT OF THE FRAGILITY LEVEL IN QATAR	35
Yurji Arsenyev, Vladimir Minaev, Tatjana Davydova. DECISION THEORY: EVOLUTION, PRESENT	39
Oleg Balabin. ECONOMIC SANCTIONS IN INTERNATIONAL RELATIONS.....	43
Nataliya Kalyuzhna. US–EUROPE TRADE CONFLICT: ANALYSIS OF EXPERIENCE	50
ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	54
Nikita Gladkiy. FINANSIAL SUPPORT OF THE SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIAN FEDERATION	54
Marina Goncharova, Alexander Goncharov. THE "GREEN" MENTALITY OF CORPORATE EMPLOYEES AS A KEY FINANCIAL RESOURCE FOR THE FORMATION OF THE "GREEN" ECONOMY OF MODERN RUSSIA	58
Kyrchata I.M., Shershenyuk O.M., Poyasnyk O.B. FORMATION OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE AS A FACTOR OF SCIENCE AND ECONOMIC DEVELOPMENT.....	62
Yuliia Peniak, Victoria Ivanenko. PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF RECEIVABLES MANAGEMENT	66
Anatolii Chynchyk. PRIORITIES OF IMPROVING THE IMPLEMENTATION MECHANISM OF STATE TAX POLICY.....	70
Yatsykovskyy B.I. BASIC PRINCIPLES OF REGULATION ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MINING INDUSTRY.....	74
Elena Kanivets, Yulia Puzyr. LAND INVENTORY AS A MAIN COMPONENT IN THE LAND RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM.....	78
MONEY, FINANCE AND CREDIT	81
Barbora Drugdová. THE COMMERCIAL INSURANCE MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC	81
Ela Golemi. THE ROLE OF COMPETITIVENESS AND LOGISTIC EFFICIENCY IN BALKANS	86
Viorica Lopotenco. THE DEVELOPMENT PRIORITIES MOLDOVAN FINANCIAL ARCHITECTURE UNDER THE INCIDENCE OF COVID-19	101

Olena Bregeda. BANK LIQUIDITY MANAGEMENT ON THE BASE OF CASH FLOWS PLANNING.....	108
Violetta Dikfidan. CONTAMPORARY TRENDS ON CARD PRODUCT MARKET.....	113
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	118
Lyudmila Belyaeva, Polina Makohon. WORK ORGANIZATIONS AT ENTERPRISES IN QUARANTINE CONDITIONS	118
Olha Romashko, Olena Komendant. PROFESSIONAL ETHICS IN THE WORK OF AN ACCOUNTANT.....	122
MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY.....	127
Sahera Hussein zain AL–Thalabi. TIME SERIES ANALYSIS USING SUPPORT VECTOR MACHINES KERNELS.....	127
Pakhomov A.V., Pakhomova E.A., Schegolev A.V. APPROACHES TO MODELING ECONOMIC EQUILIBRIUM: A HISTORICAL ASPECT.....	138
TOURISM ECONOMY	143
Delyana Dimova. ASSESSMENT OF DATA FOR TRIPS OF BULGARIAN CITIZENS IN FOUR BALKAN COUNTRIES	143
Delyana Dimova. SURVEY OF THE TOURIST FLOW FROM BALKAN COUNTRIES TO BULGARIA IN THE PERIOD 2001-2018.....	146
Kosara Gotseva. ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF NEW TECHNOLOGIES ... IN HOSPITALITY.....	150
MANAGEMENT	155
Emiliya Duneva. REAL ESTATE MARKETING.....	155
Snejana Georgieva. IMAGE OF THE PUBLIC ORGANIZATION.....	160
Stefan Radev. EXPLORING PROJECTS' BUREAUCRATIC DIMENSIONS.....	163
MARKETING.....	170
Teresa Dieguez. INNOVATIVE APPROACH FOR MANAGING TOURISM DESTINATIONS	170
Dyah Sugandini, Mohamad Irhas Effendi, Yuni Istanto, Rahajeng Arundati. THE RESISTANCE OF SMES IN ADOPTING SOCIAL MEDIA: TOE MODEL.....	175
Ayshah Viladdin Mammedova, Babek Mikayil Hasanov, Zeynab Tahir Mammadli, Yeter Israyil Gasimova, Xadija Yusif Mammadeva. MAIN CHARACTERISTICS OF COMPETITIVE INNOVATIVE PRODUCTS IN LIGHT INDUSTRY	180
Chupina I.P. THE INDIVIDUALITY OF THE MODERN CONSUMER AS AN ASPECT OF CUSTOMIZING MARKETING TOOLS.....	185
Viktoriiia Shepeleva. APPLICATION OF MARKETING TECHNOLOGIES BY STATE AND MUNICIPAL AUTHORITIES	189
Telman Iman Imanov. LOGISTICS SYSTEM OF MATERIAL FLOW MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF ECONOMIC COORDINATION.....	193
PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION.....	197
Lia Gachechiladze, Roman Samkharadze. VIRTUAL STORAGE MANAGEMENT VISUALIZATION ALGORITHMS	197
Panesh B. Kh. FORMATION OF HISTORICAL CONCEPTS IN JUNIOR SCHOOLCHILDREN IN THE PROCESS OF ASSIMILATION OF THE SUBJECT OF "THE WORLD AROUND US"	200

NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Burkinsky B.V.,

Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine,
Doctor of Economic Sciences, Professor

Goryachuk V.F.

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher
*Institute of Market Problems and Economic and Environmental Research of the
National Academy of Sciences of Ukraine, Ukraine*

GENERAL FACTORS OF PRODUCTIVITY CHANGE IN DEVELOPED COUNTRIES AND UKRAINE

Буркинський Б.В.,

академік НАН України, д.е.н., професор

Горячук В.Ф.

д.е.н., с.н.с.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Україна

ЗАГАЛЬНІ ЧИННИКИ ЗМІНИ ПРОДУКТИВНОСТІ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ ТА УКРАЇНІ

Abstract. *The article presents the results of the study, which allowed to prove the hypothesis of the presence of a common factor in the change of economic productivity in developed countries and Ukraine, namely: deindustrialization, one of the reasons for which is the withdrawal of capital.*

Keywords: *productivity, deindustrialization, added value*

Анотація. *У статті викладено результати дослідження, що дозволило довести гіпотезу щодо наявності загального чиннику зміни економічної продуктивності у розвинених країнах та Україні, а саме: деіндустріалізації, однією з причин якої є виведення капіталу.*

Ключові слова: *продуктивність, деіндустріалізація, додана вартість*

У нових умовах, коли проблеми, як екологічні, так і безпеки, виходять на перший план і призводять до все більш жорсткіших умов ведення підприємницької діяльності (зростаюча конкуренція, потреба у зростанні інвестицій у інновації, поява нових норм державного регулювання, тощо), різко зростає роль підвищення продуктивності підприємницької діяльності. Однак за останні роки, як свідчать дослідження стану продуктивності різних країн [1], розрахованої як обсяг валового продукту, виробленого в одиницю часу (годину), в ЄС рівні продуктивності дуже різняться у країн ЄС-18 та ЄС-28. Так, у Бельгії реальна продуктивність складала у 2013 р. 45,9 €/год., Данії – 53,4 €/год., Німеччині – 42,8 €/год., а в Болгарії всього 4,9 €/год., Румунії – 5,6 €/год., Угорщині – 11,4 €/год. Крім того, навіть у країнах з досить високою продуктивністю спостерігається тенденція до стагнації цього показника (протягом 9 років він майже не зростає, приріст (зменшення) коливається в межах 1-3%).

В цілому, за даними OECD [2], після 2007 р. істотно сповільнилося зростання продуктивності праці в США і розвинених країнах в цілому. Середньорічний темп приросту продуктивності праці (в розрахунку на людино-

годину робочого часу) в США, що складав 2,2% у 1996-2007 роках, знизився більш ніж вдвічі у 2008-2015 рр. - до 1,0%. В Японії в 2001-2007 рр. цей показник дорівнював 1,8%, а в 2008-2015 рр. він знизився до 0,7%, в Німеччині – відповідно, з 1,7% до 0,6%, у Великобританії - з 2,1% до 0,1%.

Таке падіння, як видно з даних OECD, обумовлене зниженням середньорічних темпів приросту сукупної факторної продуктивності: у США майже втричі (з 1,4% у 1996-2007 рр. до 0,5% у 2008-2015 рр.); в Японії – майже вдвічі (відповідно, з 0,7% до 0,4%); у Німеччині – майже втричі (відповідно, з 1,1% до 0,4%); у Франції, відповідно, з 1,1% майже до 0%, а у Великобританії – до від’ємного значення (відповідно, з 1,6% до -0,2%). Причиною такої тенденції стало зменшення частки переробної промисловості у ВВП цих країн. Для порівняння дослідимо динаміку продуктивності в Україні (табл. 1). Дані табл. 1 свідчать про падіння продуктивності на протязі 2015-2017 років (відносно 2014 р.) від 25% у 2015 р. до 6% у 2017 р. і тільки у 2018 р. почалось поступове відновлення зростання продуктивності (на 4%).

Перевіримо гіпотезу про ідентичність причини зниження продуктивності у розвинутих країнах та Україні. Для цього здійснимо оцінку динаміки валової доданої вартості, яку створюють підприємства України, в цілому та за видами діяльності, у постійних цінах 2012 року.

Таблиця 1. Динаміка продуктивності в Україні

Роки	ВВП за ПКС, млн. \$ США	Кількість зайнятих, млн. осіб	Продуктивність	Темп приросту базисний, %
2014	130,57	9,008	14,5	-
2015	90,49	8,332	10,9	-25
2016	93,31	8,244	11,3	-22
2017	112,13	8,271	13,6	-6
2018	130,86	8,661	15,1	4

Таблиця розрахована на основі даних <https://ukrstat.gov.ua> та <https://knoema.ru/atlas/Україна/ВВП>

Таблиця 2. ВДВ підприємств України за видами діяльності у 2012-2017 рр. у постійних цінах 2012 року, млрд. грн.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2012
Усього	1173	1069	1161	927	1054	1075	0,916
Сільське господарство	86	77	113	106	101	96	1,115
Промисловість	488	418	414	304	331	330	0,677
Будівництво	28	45	44	24	31	35	1,264
Торгівля	217	217	257	182	188	206	0,949
Транспорт	122	113	110	106	125	122	1,006

Джерело: розраховано на основі даних статистичного збірника «Діяльність суб'єктів господарювання» за 2017 рік; Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/xls/vtr_u_xls.zip

Здійснимо оцінку валової доданої вартості (ВДВ) підприємств України у постійних цінах 2012 року. Її обсяг у 2012-2017 рр. зменшився на 8,4 %, а в

торгівлі на 5,1 %. Особливо негативна ситуація мала місце у промисловості, де падіння склало 32,3 %, що свідчить про подальший процес деіндустріалізації економіки країни. На цьому фоні контрастом виглядає зростання валової доданої вартості підприємств у будівництві та сільському господарстві, відповідно, на 26,4 % та 11,5 %. Рівень валової доданої вартості підприємств транспорту у 2012-2017 рр. у постійних цінах 2012 року майже не змінився (зростання 0,6 %) (табл. 2).

Негативні тенденції в економіці країни вплинули і на структуру валової доданої вартості підприємств за видами діяльності. Частка промисловості зменшилася на чверть, з 41,6 % до 30,7 %. В той же час питома вага сільського господарства зросла з 7,3 % до 8,9 %, будівництва з 2,4 % до 3,3 %, торгівлі з 18,5 % до 19,2 %, транспорту з 10,4 % до 11,4%.

Наведені розрахунки підтверджують нашу гіпотезу про ідентичність чиннику деіндустріалізації як головного для зниження продуктивності не тільки для розвинутих країн, але й для України.

Вагомим фактором деіндустріалізації розвинутих країн є виведення капіталу з них для створення робочих місць у країнах з низькою вартістю робочої сили. Однак далі прибутки виводяться з цих країн назад у розвинуті країни. На нашу думку, для України такий фактор теж є причиною деіндустріалізації, але капітал виводиться з країни з інших причин і надалі вже не вертається. Дослідимо динаміку відтоку капіталу з України за допомогою порівняння значень показників ВВП та ВНД за паритетом купівельної спроможності на душу населення, враховуючи, що ВНД – це ВВП плюс доходи з-за кордону та мінус доходи, виведені за кордон (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка ВВП та ВНД за ПКС на душу населення України

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП за ПКС на душу населення, \$ США	8756	8014	8330	8741	9287
ВНП за ПКС на душу населення, \$ США	8610	7880	8210	8460	9020
Різниця між ВВП та ВНП, %	1,67	1,67	1,44	3,21	2,88

Таблиця розрахована на базі даних <https://knoema.ru/atlas/Україна/ВВП-по-ППС-на-душу-населення>; <https://knoema.ru/atlas/Україна/topics/Економика/Национальные-счета-Валовой-национальный-доход/ВНД-на-душу-населения-ППС>

Дані табл. 3 свідчать про зростання виведення капіталу за межі України, відповідно, з 1,67% у 2014 р. до 2,88% у 2018 р., що підтверджує наше припущення.

З іншого боку, причиною розглянутих процесів є наявність таких негативних чинників, як: збитковість підприємницьких структур; незадовільна, з погляду розвитку матеріального виробництва, галузева структура; зношеність основних виробничих фондів і використання відсталих технологій; нерівномірний розвиток підприємництва в регіональному розрізі, наявність значного неофіційного сектора. Ці негативні тенденції є наслідком

несприятливого підприємницького середовища, що заважає підприємцям ефективно комбінувати наявні фактори виробництва.

Отже, ми верифікували гіпотезу про ідентичність чиннику деіндустріалізації як головного для зниження продуктивності, як для національної економіки, так і для економічних систем розвинених країн, та довели вагомість фактору непродуктивного відтоку капіталу у процесі деіндустріалізації України.

Література:

1. Productivity in Europe and the United States. Technology trends and policy measures (2014). European Parliamentary Technology Assessment. URL: www.council.gov.ru/activity/analytics/publications/?publisher=5.
2. OECD.Stat. Growth in GDP per capita, productivity and ULC: Multifactor productivity, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDBI_I4

Viktar Yafimenka

Phd student,

Belarusian State University, Minsk, Belarus

THE VALUE OF NATURAL RESOURCES

Abstract. *The importance of natural resources for the well-being of individuals and society has been re-evaluated in the last decades. This led humanity to develop new methods of accounting for natural resources and other elements needed for the production process. New methods of accounting have to utilize new indicators.*

Keywords: *sustainability, indicator, natural resources, sustainable development.*

Introduction

A sharp increase in the extraction of natural resources and, in general, human influence on nature, caused by an increase in population and production rates, is the cause of concerns about the sustainability of the ecosystem in which a person lives, which he needs and which he uses. Natural resources are necessary for humanity, since they are the base, affecting which in various ways, we can get the necessary goods (or parts and semi-finished products that are used further for the production of goods). Depletion of natural resources can not only harm the economy, but also (in the case of production medical equipment, drugs) even cost a human life.

There are a couple of approaches to stop the depletion of natural resources. First of all society, government can increase or create new taxes for enterprises engaged in the extraction of natural resources.

A number of problems arise when using this approach. If we imagine a closed system, then an increase in taxes on extractive companies will force them to increase prices on their products, which is a necessary component for the creation of finished products, which in turn will increase the price of the latter. The income received through such taxes will be spent on reducing or leveling the damage to the environment. The main burden in this case lays on the customers, who will have to pay more. But they will also receive more, simultaneously buying products and protecting the environment.

But if we take into account that there are world markets for resources and goods, then an increase in taxes in one specific country will lead to an increase in the price of extracted resources in this country and, accordingly, either to the closure of the mining enterprise, or to a change in its strategy.

In the first case, both the state and society, and especially employees working directly at mining enterprises most likely will be against the increase in taxes, since this situation can lead to a reduction in jobs. Often, small towns appear at the place of resource extraction and, accordingly, when such an enterprise is closed, economy of the entire region can be severely damaged.

In the second case, the owners of resource companies, with an increase in costs and the simultaneous impossibility of raising the price of products, will face a decrease in profits. They can try to solve the problem of profit in different ways: by reducing the number of employees, using new technologies, using economies of scale (increasing production), etc.

The second approach that can stop the depletion of natural resources shifts the focus from extraction to manufacturing. The use of natural resources in the production process creates the need for their extraction. Changes to the manufacturing process can have a large impact on resource use. However, it can be very difficult to assess the impact of natural resources on the production processes in different sectors of the economy.

RESOURCE USAGE EFFICIENCY RATIO

Resource productivity is used as an indicator in the Resource Efficiency Flagship of the Europe 2020 Strategy. This indicator is calculated as the ratio of market value of all the final goods and services produced in a specific time period to domestic materials consumed in the process of making them (GDP/DMC). Is this indicator sufficient?

To produce goods you need natural resources and materials made from them, but also factories and people working in them. In order to consider the problem from all sides, it is absolutely necessary to include them.

Natural resources are not limited to minerals extracted from the earth. Natural resources also include plants, solar energy and other resources that, unlike mineral ones, are either will never be depleted or can be replenished. In the 21st century, due to the growing demand for environmentally friendly products, many enterprises are changing their production processes to use renewable natural resources (wood, natural fabrics) or inexhaustible (energy of the sun, wind) instead of non-renewable (such as metals).

Of course, renewable and non-renewable natural resources must be taken into account in the indicator. All of the above leads us to the creation of the new indicator. Resource usage efficiency ratio (RUEER) assesses efficiency by comparing resources (human, natural, man-made) with benefits obtained from using.

$$RUEER = \frac{AFC}{NR + MNR + RR + MRR + FA + HC} * 100\% \quad (1)$$

where AFC – Actual final consumption;

MNR – materials produced using non-renewable natural resources;

MRR – materials produced using renewable natural resources;

RR renewable natural resources;

NR non-renewable natural resources;

FA – fixed assets;

HC – human capital.

Fixed assets are long-term assets (factories, machinery) that play an important role in production of goods. Human capital is the stock of a worker's health, experience and skills. Both as we already established have to be included in indicator.

Gross domestic product (GDP) can, also be used as a benefit in our formula. The mass media constantly provides information on GDP growth, comparisons are made between different countries based on this indicator. It is used by wide sections of the population, including specialists working in the field of economics and

statistics. The indicator assesses the value added created by the country's economy for its further consumption and savings. Therefore, it can be used to assess the benefits to society in a particular country.

But it is better to use, the concept of actual final consumption as a benefit. This concept includes both collective and individual consumption, transfers are taken into account, in addition, this indicator is used in the system of national accounts, which means there is no need to calculate it separately.

Conclusion

The indicator is intended to help take into account the economic resources of the modern economy (including natural resources) and the benefits derived from their use.

References:

1. International Atomic Energy Agency. (2005). Energy indicators for sustainable development: guidelines and methodologies. Vienna: IAEA.
2. Bao, K., He, G. (2020). Study on sustainable development of mining cities by the method of relative resources carrying capacity and GM (1, 1) model. Polish Journal of Environmental Studies, Vol. 29 Issue 6, p. 3983-3995.
3. Karpenko, E. (2020). "Green" Growth as an Updated Option of Sustainable Development of States. Talent Development & Excellence, Special issue 3s, Vol. 12, p. 500-511.
4. Salem, N., Belaid, A. (2020). Managing sustainable development through goal programming model and satisfaction functions. Annals of Operations Research, Vol. 293, Issue 2, p. 747-766.
5. Wanass, Kholoud Assem, Shahaza, Nour Fadel. (2020). The Role of Applying Targeted Cost Technology and the Dimensions of Entrepreneurship in Achieving Sustainable Development. Talent Development & Excellence, Special issue 2s, Vol. 12 Issue 2, p.23-30.
6. Wilian Gatti, J., Beaumie, K. (2020). Green Economy Game: A Modular Approach for Sustainable Development Education. International Journal of Designs for Learning, Vol. 11, # 2 p. 96-107.

Nataliia Kapinos,
PhD in Economics, Associate Professor
Viktor Goncharov,
Senior Lecturer
Taras Ivashina,
Student
Sumy National Agrarian University

PROBLEM ISSUES OF LAND RELATIONS REGULATION ON LAND MANAGEMENT UNDER FIELD PROTECTIVE FOREST BELTS

Капінос Н.О.,
кандидат економічних наук, доцент
Гончаров В.В.,
старший викладач
Івашина Т.А.,
студент
Сумський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВРЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ПО ВПОРЯДКУВАННЮ ЗЕМЕЛЬ ПІД ПОЛЕЗАХИСНИМИ ЛІСОВИМИ СМУГАМИ

***Abstract.** This article examines the reasons for the creation of a network of protective forest belts in Ukraine. The problems which have arisen on streamlining of the land relations of the lands under field protective forest strips in Ukraine are considered. The current state of use of field protective forest belts and legislative regulation of their use are analyzed. Proposed measures to improve their use in accordance with current legislation.*

***Keywords:** land plot, land relations, forest belt, erosion, rent, technical documentation.*

***Анотація.** У даній статті проведено дослідження причин створення мережі полезахисних лісосмуг в Україні. Розглянуті проблеми, які виникли по впорядкуванню земельних відносин територій під полезахисними лісовими смугами в Україні. Проаналізовано сучасний стан використання полезахисних лісосмуг і законодавче регулювання їх використання. Запропоновані заходи щодо покращення їх використання згідно діючого законодавства.*

***Ключові слова:** земельна ділянка, земельні відносини, лісосмуга, ерозія, оренда, технічна документація.*

Вітрова ерозія, яка призводить до згубних наслідків для сільського господарства викликала процес активного висадження полезахисних лісосмуг в п'ятдесятих роках минулого століття. На підставі цього було розроблено систему заходів із боротьби з ерозійними процесами. Після ухвалення 20 жовтня 1948 р. постанови «Про план полезахисних лісонасаджень, впровадження травопільних сівозмін, будівництва ставків та водойм для забезпечення високих та стійких врожаїв у степових та лісостепових районах Європейської частини СРСР» [1] у країні розпочалась активна робота над реалізацією цього плану в життя. Ця робота з різною інтенсивністю тривала до початку 60-х рр. минулого століття. І за цей період було виконано дійсно величезний обсяг робіт із заліснення степів, осушення боліт, створення водосховищ. Головною метою «Великого плану перетворення

природи» були кліматичні зміни в низці регіонів країни з метою підвищення продуктивності сільського господарства. План по створенню захисних лісопосадок на території Української УРСР на період 1949-1965 років становив для колгоспів 756.5 тис гектарів, а для радгоспів 105.1 тис гектарів, що від загальної площі цих робіт по СРСР становило відповідно 21% і 18.1%. Утримання лісосмуг в ті часи здійснювалося колгоспами та радгоспами до яких належало користування цих земель.

На території України тривалий час існує невизначеність щодо використання полезахисних лісосмуг. Земельна реформа з роздержавлення земель сільськогосподарського призначення, яка відбулася в Україні так і не спромоглося вирішити питання використання земель під лісосмугами. За даними Кабінету Міністрів України[2] 70% лісосмуг залишилися без власника і більша їх частина зазнала деградації і втрати своїх функцій. Проектна документація стосовно лісосмуг практично відсутня, за виключенням проведених робіт по занесенню лісосмуг природо – заповідного фонду в Державний земельний кадастр. Значний період полезахисні лісосмути відносилися до земель лісогосподарського призначення, в період роздержавлення земель велика їх частка не мала господаря, вони були нічийними. Законом України від 10 липня 2018 р. № 2498-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо вирішення питання колективної власності на землю, удосконалення правил землекористування у масивах земель сільськогосподарського призначення, запобігання рейдерству та стимулювання зрошення в Україні»[3] врегульовано питання надання у постійне користування або в оренду земельних ділянок під полезахисними лісовими смугами, які обмежують масив сільськогосподарського призначення, а також визначено правовий статус полезахисних лісових смуг.

Однією із основних проблем є відсутність комунікації між усіма суб'єктами процесу управління полезахисних лісосмуг. Опитування проведене Всеукраїнською асоціацією органів місцевого самоврядування, де в опитуванні взяли участь близько тисячі ОТГ показала, що 91,7% технічна документація на земельні ділянки відсутня[4]. Наявність вказаної документації дає можливість отримати лісосмугу у власність. Право власності на земельну ділянку забезпечує створення комунального підприємства і закріплювати лісосмути у постійне користування. Важливо, що лісосмути тепер віднесені до земель сільськогосподарського призначення і врегульовано питання передачі їх в оренду[5].

Власників полезахисних лісосмуг можна поділити на групи:

Перша група – органи місцевого самоврядування, ОТГ, органи державної влади, які мають право розпоряджатися лісосмугами.

Друга група – приватні підприємства, фермери, які отримали у власність полезахисні лісосмути.

Третя група – власниками полезахисних лісосмуг є державні підприємства (Укравтодор, Укрзалізниця та ін.).

Ці три групи мають можливість почати управляти лісосмугами на місцевому рівні та в масштабах України. Для врегулювання на законодавчому рівні питання землеволодіння для всіх груп необхідно здійснити заходи:

- проведення інвентаризації, яку може ініціювати ОТГ, підприємство;
- виготовлення технічної документації на земельні ділянки під лісосмугами;
- внесення технічної документації до Держгеокадастру;
- реєстрація речових прав на певні поєзакисні смуги.

По землевпорядкуванні вказаних заходів органи місцевого самоврядування, ОТГ, приватні та державні підприємства, фермерські господарства можуть передати лісосмуги в оренду приватним власникам (юридичним, фізичним особам), або в постійне користування державним та приватним підприємствам. При передачі поєзакисних лісосмуг в оренду вимагається лише зберегти лісосмугу і виконувати агролісомеліорацію. Як один із позитивних факторів по врегулюванні питання утримання лісосмуг постановою КМУ від 22 липня 2020 р. №650 були затверджені «Правила утримання та збереження поєзакисних лісосмуг, розташованих на землях сільськогосподарського призначення»[5]

Поєзакисні лісові смуги в Україні знаходяться в критичному стані. У більшості регіонів це стало можливим через використання місцевими мешканцями лісосмуг для своїх потреб, так і через відсутності власника, користувача. Велика часина поєзакисних лісосмуг із – за великого терміну їх використання втратила свої функціональні властивості. Крім того з роками площі сільськогосподарських угідь збільшувалися, а нові лісосмуги ніхто не насаджував. Не слід забувати, що поєзакисні лісосмуги виконуючи свої основні функції по захисту ґрунтів, покращенню врожайності сільськогосподарських культур стають прилистком для біорізноманіття.

Література:

1. О плане поєзакисных лесонасаждений, внедрения травопольных севооборотов, строительства прудов и водоёмов для обеспечения высоких и устойчивых урожаев в степных и лесостепных районах европейской части СССР. Постановление Совета Министров СССР и ЦК ВКП(б) от 20.10.1948 № 3960 URL: <https://ru.wikisource.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%> (дата звернення: 21.09.2020).
2. Боброва Я. Чому захист та відновлення лісосмуг стає важливим питанням для розвитку сучасної України. Землевпорядний вісник. 2020. № 4. С. 34-38.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вирішення питання колективної власності на землю, удосконалення правил землекористування у масивах земель сільськогосподарського призначення, запобігання рейдерству та стимулювання зрошення в Україні. Закон України від 10 липня 2018 р. № 2498-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2498-19#Text> (дата звернення: 21.09.2020).
4. Колядинська Т. Рятуймо лісосмуги, щоб не перетворитися на пустелю Землевпорядний вісник. 2020. № 8. С. 2-9.
5. Правила утримання та збереження поєзакисних лісосмуг, розташованих на землях сільськогосподарського призначення. Постанова КМУ від 22 липня 2020 р. № 650 URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-pravil-utrimann-650> (дата звернення: 22.09.2020).

Laiko O.I.,

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

Bondarenko O.V.

Ph.D. of Economic Sciences

*Institute of Market Problems and Economic and Environmental Research of the
National Academy of Sciences of Ukraine, Ukraine*

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE PROBLEM SOLVING OF THE PRODUCTIVITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY INCREASING

Лайко О.І.,

д.е.н., с.н.с.

Бондаренко О.В.

к.е.н.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Abstract. *The article presents the results of the study of the category of productivity, provides a definition of "productivity of entrepreneurial activity" and identifies the basic methodological principles for solving the problem of increasing the productivity of entrepreneurial activity.*

Keywords: *category of productivity, productivity of entrepreneurial activity, methodological principles.*

Анотація. *У статті викладено результати дослідження категорії продуктивність, надано визначення поняття «продуктивність підприємницької діяльності» та визначено основні методологічні принципи вирішення проблеми підвищення продуктивності підприємницької діяльності.*

Ключові слова: *категорія продуктивність, продуктивність підприємницької діяльності, методологічні принципи.*

Підвищення продуктивності – один із шляхів досягнення цілей сталого розвитку, але продуктивність економіки, головним чином, розуміється тільки як продуктивність праці, ігноруючи при цьому інші фактори виробництва.

Взагалі, міжнародна наукова спільнота століттями досліджує категорію «продуктивність», але досі ще не дійшла згоди у цьому питанні. Ми спробували об'єднати основні концепції продуктивності у табл. 1, згрупувавши їх за ознакою кількості факторів продуктивності (наприклад, однофакторна модель К. Маркса та багатофакторні моделі інших вчених).

Таблиця 1. Основні наукові концепції продуктивності

Ознака	Зміст концепції
Однофакторна модель (К. Маркс [1])	Продуктивним фактором виробництва є праця (критерієм є продуктивність праці)
Багатофакторні моделі (Н. Emerson [2], Р. Drucker [3], J. Juran [4], J. Kendrick [5], R. Solow [6], G. Stigler [7], D.S. Synk [8], J. Tinbergen [9] та ін.)	Продуктивність – комплексний показник ефективності функціонування всіх факторів виробництва (пізніше – це й підприємництво та відносний рівень технологічного розвитку країни).

Однак у межах цих концепцій неможливо пояснити наявні сьогодні тенденції та процеси зміни економічної продуктивності. На нашу думку, проблема полягає у недооцінці ролі людини – підприємця, його досвіду, знань і спроможності до творчого комбінування факторів виробництва. Тобто ми вважаємо, що підприємництво є не лише фактором виробництва, а його організатором, найбільш ефективно перерозподіляючи та комбінуючи ресурси, що й визначає зростання продуктивності як їх діяльності, так і економіки в цілому.

Таким чином, ми приходимо до висновку, що продуктивність підприємницької діяльності - це процес ефективного зростання перетворення компетентностей (знань, вмінь, навичок, досвіду) людей, матеріальних, фінансових, енергетичних, інтелектуальних, організаційно-управлінських ресурсів, можливостей, що відкриваються, на якісний результат, що задовольняє потреби та очікування зацікавлених сторін і забезпечує стійкий та збалансований розвиток підприємницьких структур та економіки в цілому.

Адже, як відомо, стійке економічне зростання можливе тільки на базі включення інтенсивних факторів, насамперед, активізації підприємницької діяльності та зростання її продуктивності (як сукупної продуктивності факторів виробництва, що комбінують підприємці).

Враховуючи вищевикладене, визначимо загальні методологічні принципи вирішення проблеми підвищення продуктивності підприємницької діяльності:

1. Принцип цілеспрямованості, основний сенс якого полягає у розширенні меж цілей вирішення проблеми, що дозволить вибрати реальні завдання, над якими треба працювати для досягнення загальної мети. Тобто, вирішення окремих задач має бути спрямованим на підвищення продуктивності підприємницької діяльності, а неефективні механізми мають бути перетворені відповідно до загальної мети.

2. Принцип відповідності, який передбачає, що застосовувані заходи та механізми мають бути відповідними наявним ресурсам та реальним потребам підприємців. В Україні це особливо стосується інституціонального базису (нормативної бази), оскільки в неформальній площині, де рушіями інституціональних перетворень є чіткі економічні інтереси, трансформації відбуваються дуже швидко і це призводить до відновлення балансу між вимогами економічної дійсності та положеннями нормативних документів, що призводить до появи значної «тіньової» частки в економіці країни.

3. Принцип комплексності, який передбачає необхідність врахування всіх груп факторів, які впливають на підвищення продуктивності підприємницької діяльності.

4. Принцип оптимальності, який передбачає вибір кращого варіанту з можливих або альтернативних.

5. Принцип адаптивності і гнучкості. Методологія державного регулювання економіки повинна доповнюватись новими аспектами та містити певні акценти у відповідності до вимог сучасності.

6. Принцип узгодженості інтересів, сенс якого полягає у виявленні оптимуму задоволення інтересів усіх економічних агентів (або мінімізації

витрат інтеграції їх приватних інтересів у єдину соціальну систему). З цього принципу витікає

7. Принцип концентрації, основний сенс якого полягає в оптимальному сполученні регулюючих дій органів влади, спрямованих на максимально можливе узгодження інтересів усіх агентів економічних відносин: держави, підприємницьких структур і споживачів.

8. Принцип системної присутності держави в економіці, який реалізується у системі планування та стимулювання розвитку підприємницької діяльності.

9. Принцип спеціалізації, сенс якого полягає в створенні обмеженого набору функцій кожного з органів влади і створення системи суспільного контролю за їх виконанням.

10. Принцип відкритості та прозорості, тобто широкого обговорення проектів рішень і врахування при цьому думок різних суб'єктів економічних відносин.

11. Принцип мережевого розвитку, який передбачає перехід від розрізнених фірм до єдиної мережі різних підприємницьких структур, з'єднаних електронною мережею на основі Інтернет, які здійснюють тісну взаємодію в технологіях, контролі якості продукції, плануванні інновацій, тощо.

12. Принцип циклічності, сенс якого полягає у врахуванні циклічної природи відтворення ланцюжків доданої вартості.

13. Принцип бюджетної ефективності: необхідно уникнути низької ефективності бюджетних витрат (тобто поточного недофінансування державних цільових і бюджетних програм, що робить непрогнозованим їх бюджетування і реалізацію; порушення принципу пріоритетності фінансування бюджетних програм внаслідок лобіювання інтересів окремих міністерств і відомств; розмитості формулювання цілей у бюджетних програмах, що унеможливорює визначення критерію їх ефективності; імітації показників результативності, коли в якості індикаторів вибираються такі показники, які можуть бути легко досягнуті, але при цьому вони не несуть ніякого економічного змісту).

Таким чином, ми виявили, що для вирішення проблеми підвищення продуктивності підприємницької діяльності необхідно, по-перше, розуміти її як ефективність комбінування підприємцем факторів виробництва, і, по-друге, будувати концепцію цього процесу на базі запропонованих методологічних принципів.

Література:

1. Маркс К. (1952). Капитал. Т.1. Гл. 6. URL: http://istmat.info/files/uploads/59307/k._marks._kapital._tom_1._1952_g.pdf.
2. Emerson, H. (2014). The Twelve Principles of Efficiency. New York, The Engineering Magazine.
3. Друкер П.Ф. (2015). Практика менеджмента. Манн, Иванов и Фербер.
4. The History of Quality. URL: <https://www.juran.com/blog/the-history-of-quality/>.
5. Kendrick, Jhon W. (1976). Formation and stocks of total capital. N. Y. (рус. пер.: Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. М.: Прогресс, 1978).
6. Solow R. (1987). We'd Better Watch Out. New York Times Book Review. URL: <http://standupeconomist.com/pdf/misc/solow-computerproductivity.pdf/>

7. Г. Дж. Стиглер (2004). Экономическая теория информации. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19185697/>
8. Синк Д.С. (1989). Управление производительностью планирование, измерение в оценке, контроль и повышение. М. Прогресс.
9. Tinbergen J. On a Method of Statistical Business-Cycle Research. A Reply (With comment by J. M. Keynes). *Voprosy Ekonomiki*. 2007;(4):46-59. (In Russ.) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-4-46-59>

Elena Kanivets,
Senior Lecturer
Sumy National Agrarian University
Andriy Loboda
Student
Sumy National Agrarian University

LAND RESOURCES MANAGEMENT: CONCEPT, ESSENCE OF SIGNIFICANCE

Канівець О.М.,
Старший викладач
Сумський національний аграрний університет
Лобода А.М.
студент
Сумський національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ

***Abstract.** The article considers the basic concepts, essence, information base, subject, methods and functions of land management in Ukraine.*

***Keywords:** land resources, management, land use, planning, regulation, organization, land use.*

***Анотація.** В статті розглянуто основні поняття, сутність, інформаційна база предмет, методи та функції управління земельними ресурсами в Україні.*

***Ключові слова:** земельні ресурси, управління, землекористування, планування, регулювання, організація, використання земель.*

Управління земельними ресурсами – складна організована система, яка охоплює великий спектр суспільних відносин і включає управління соціальними, економічними, правовими, екологічними та іншими видами відносин. Даному виду управління характерний ряд особливостей, пов'язаних з тим, що: земля – це особливий об'єкт управління; земельні відносини пов'язані з об'єктивними закономірностями розвитку суспільства і суспільного виробництва; земля є майно особливого роду і, отже, з приводу землі виникають особливі майнові чи ринкові відносини; для управління земельними ресурсами характерно специфічне поєднання функцій і методів управління.

Інформаційною базою управління є прогнозування розвитку системи сталого землекористування, що становить науковоаналітичний етап процесу розробки комплексної програми. Прогноз окреслює сфери і можливості поставлених реальних завдань та цілей, виявляє напрям розробки і прийняття управлінських рішень, розглядає варіанти активного впливу на об'єктивні чинники перспективного розвитку.

Основу системи управління земельними ресурсами складають об'єкт, суб'єкт, предмет, мета, завдання і функції управління. Об'єкт і предмет управління створюються в результаті багаторічного попереднього періоду. Вид об'єкта і предмет управління безпосередньо пов'язані між собою. Об'єктом управління є весь земельний фонд України, адміністративно - територіальної

одиниці, земельні угіддя окремих землеволодінь і землекористувань, що відрізняються за характером використання, правовим статусом, а також земельні ділянки, що не ввійшли в землекористування (землі загального користування).

З прикладної точки зору, об'єктом управління є земельні відносини, процеси формування землеволодінь та землекористувань, організація раціонального використання, охорони та відновлення корисних властивостей земельних ресурсів, які відповідають сучасним потребам людини і вимогам законів природи.

Предметом управління є процеси організації використання землі, що у межах визначеної території забезпечують усе різноманіття потреб його жителів. Різноманіття потреб приводить до різноманіття способів використання земель, що підлягають управлінню [1].

Метою управління земельними ресурсами є створення і забезпечення функціонування системи цивілізованих земельних відносин і сталого землекористування, що дає змогу при забезпеченні досить високого рівня екологічних і соціальних умов життя, розвитку ефективної підприємницької, суспільної й іншої діяльності формувати умови збереження і відновлення властивостей навколишнього природного середовища.

Багатогранність поставленої проблеми визначає необхідність розв'язання цілого комплексу завдань: науково обґрунтованого перерозподілу земельних ресурсів; забезпечення рівноправності всіх форм власності і господарювання на землі; економічного регулювання раціонального використання землі; недоторканності права власності і права користування землею; пріоритету у наданні продуктивних земель для потреб сільського господарства; системного підходу до використання земельних ресурсів; врахування регіональних особливостей землекористування; екологізації землекористування; законодавчого, нормативного та методичного забезпечення раціонального землекористування тощо. Реалізація перелічених завдань дозволить ефективно управляти земельними ресурсами в Україні.

Функції управління – це відносно відокремлені напрями управлінської діяльності, які дозволяють здійснити певний вплив на об'єкт управління з метою вирішення поставленого завдання. Вивчення змісту функцій управління та їх чітка класифікація необхідні для розробки раціональних основ системи управління [2].

Варто враховувати, що управління земельними ресурсами здійснюється у двох напрямках: безпосереднє й опосередковане. До функцій безпосереднього управління земельними ресурсами слід віднести такі етапи: збір і аналіз даних про об'єкт управління та керовані процеси – вивчення властивостей землі (польові обстеження, інвентаризація земель), ведення земельного кадастру (реєстрація, облік, оцінка) і моніторингу земель, створення і ведення геоінформаційних систем; вироблення управлінського рішення – зонування земель, прогнозування, планування і проектування використання земель; реалізацію управлінського рішення – державний перерозподіл земель (вилучення, надання земель), організацію і фінансування заходів щодо зміни властивостей землі, облаштуваності й формування землекористувань,

регулювання ринкового обороту земель, економічне стимулювання раціонального землекористування; контроль за функціонуванням сформованого процесу і його коректування – контроль за використанням земель і дотриманням земельного законодавства, вирішення земельних суперечок, пов'язаних з реалізацією управлінських рішень і функціонуванням сформованої системи організації використання земель.

До функцій опосередкованого управління належать: вивчення характеру земельних відносин, стану земельного законодавства і їх моніторинг; розробка і прийняття законодавчих актів (законів, рішень, постанов) та нормативів використання землі; реалізація заходів щодо зміни системи землекористування, передбачених у законодавчих актах; удосконалення землекористування, зонування, нормування використання землі; державний контроль за дотриманням земельного законодавства; вирішення земельних суперечок, пов'язаних із введенням та функціонуванням земельного законодавства і нормативів використання землі [3].

Отже, управління земельними ресурсами — це процес постійного вдосконалення земельних відносин, землекористування і землеволодіння, землевпорядкування території і землеустрою господарств, оптимізації розподілу земель між галузями господарського комплексу і раціоналізації їх використання у кожній із них, розробка і впровадження комплексу заходів з охорони земельного фонду та підвищення продуктивності й економічної ефективності використання [4].

Література:

1. Третяк А.М., Дорош О.С. Управління земельними ресурсами. Навчальний посібник.- Вінниця: Нова книга, 2006 - 360с.
2. Шарий Г.І., В.В. Тимошевський, Р.А. Міщенко, І.А. Юрко. Управління земельними ресурсами. Навчальний посібник. – Полтава: ПолтНТУ, 2019. - 172 с.
3. Гуторов О.І. Управління земельними ресурсами: лекція / О.І. Гуторов, Т.Є. Череди; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2013. – 56 с.
4. Ясінецька І.А. Особливості раціонального управління земельними ресурсами / І.А. Ясінецька // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2016. — Вип. 8 (2). — С. 127

Mirsaidov A.B.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Institute of Economics and Demography, National Academy of Sciences of Tajikistan

Mirsaidov S.A.

Doctor of Economic Sciences, assistant professor

Tajik state university, Business Law and politics

SUSTAINABLE LAND USE AS BASIC COMPONENT OF MODERN DEVELOPMENT OF LAND RELATIONS

Мирсаидов А. Б.,

д.э.н., профессор

Институт экономики и демографии Национальная академия наук Таджикистан

Мирсаидов С.А.

д.э.н., доцент

Таджикский государственный университет, права бизнеса и политики

УСТОЙЧИВОЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ КАК БАЗОВЫЙ КОМПОНЕНТ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Abstract. *The article substantiates the main direction of the transition to sustainable land use, which changes the essence of land relations existing in Tajikistan. The authors recommend the application of the landscape-ecological approach as a new mechanism for the transition to sustainable land use, providing for the adaptation of agar users to the composition of various element of the agro-landscape.*

Keywords: *sustainable land use, land relations, landscape-ecological land use.*

Аннотация. *В статье обоснованы основные направления перехода к устойчивому землепользованию, который меняет суть существующих в Таджикистане земельных отношений. Авторы рекомендуют применение ландшафтно-экологического подхода как новый механизм перехода к устойчивого землепользования, предусматривающий адаптации аграрных землепользователей к композиция различных элементов агроландшафта.*

Ключевые слова: *устойчивое землепользование, земельные отношения, ландшафтно-экологического землепользование.*

На современном этапе активизация процессов интенсивного использования земельных в сфере аграрного производства, способствовало значительному росту антропогенного воздействия на природную среду, что в конечном итоге привело к экологической деградации и замедленными темпами развития и нестабильности. Следовательно, именно переход к устойчивому землепользованию меняет и суть новых земельных отношений и воспроизводства сельскохозяйственных угодий, тем самым решаются вопросы уменьшения уровня антропогенных и других негативных воздействий на окружающую внешнюю среду. Комплекс факторов, оказывающих влияние на устойчивость землепользования, определяется такими типами или видами устойчивости землепользования, как экономический, природный, экологический, правовой, технологический и социальный (Табл.1).

Таблица 1. Классификация видов и факторов, оказывающие влияние на устойчивость землепользования

Виды устойчивости землепользования	Факторы устойчивости землепользования	Содержание фактора
Экономический	Результативность и эффективность	Урожайность, валовой сбор, рентабельность и тд.
Природный	Плодородие, лесисоть, облессенность	Содержание гумуса Гранулометрический состав
Экологический	Устойчивость к проявлениям и выявлениям негативных процессов, расшатанность	Эродированность земель, Снижение уровня распаханности сельхозугодий
Правовой	Устойчивость внешних границ землепользования, земельных прав, внутрихозяйственной организации землепользование	Оптимальные размеры землепользования, защита прав землепользования
Технологический	Контурность, энергоемкость	Правильная конфигурация полей, введение системы севооборотов, внедрение новых сортов сельхоз культур.
Социальный	Удобное пространственное территориальное размещение населений	Местоположение, компактность, обустроенность инженерной и социальной инфраструктуры

Составлено автором на основе научных источников: Долматова О.Н. Устойчивое землепользование как основа формирования эффективного сельскохозяйственного производства - Вестник ОмГАУ, 2016, №3. –С. 165-172

В Республике Таджикистан принимается комплекс мер в направлении обеспечения параметров устойчивого землепользования, прежде всего возродений севооборота. Но эти меры еще не влияют на процесс интенсивного землепользования, интенсивного использования почвенно-земельных ресурсов во всех регионах страны. Наблюдается антропоэкологические отрицательные тенденции: увеличение площадей водной и ветровой эрозии, снижение уровня гумуса в структуре почвы, осолонцование, переуплотнение, переувлажнение и опустынивание почв. Этот процесс наблюдается во всех регионах республики, особенно в крупной индустриально-аграрных регионах – Согдийский область. В области индикатор эрозионной опасности и эродированности является самым высоким (табл. 2).

Из 75 процентов обследованной площади сельхозугодий уровень (индикатор) эрозионной опасности и эродированности, соответственно, составлял более 39,1 и 21,3 %. Высокий уровень этого индикатора наблюдается во всех категориях земель - многолетние насаждения, сенокосы и пастбища. Эти негативные процессы нарушили естественно-природные свойства плодородных земель и агроэкосистемы в целом.

Переход к устойчивому землепользованию требует эколого-экономическое обоснование, сочетающее экономические и экологические интересы землепользователей. Данная задача реализуется на основе системного подхода, предусматривающей ландшафтно-экологический подход. При ландшафтно-экологический подходе обеспечивается комплексное реализации

функции агроландшафтов как новый механизм перехода к устойчивого землепользования (табл. 3).

Таблица 2. Эколого-экономическая оценка земель сельскохозяйственного назначения Согдийской области Таджикистан (по состоянию на 01.01.2019 г.)

Эколого-экономическая характеристика	Основные виды сельскохозяйственных угодий				
	Всего сельхозугодий	Пашня	Многолетние насаждения	Сенокосы	Пастбища
Всего сельскохозяйственные угодья, тыс. га. в том числе:	1098,2	228,5	77,4	1,1	784,5
-обследованная площадь, га.	823,6	205,9	52,2	0,75	549,9
удельный вес, % из них:	75,0	90,1	67,5	68,21	70,1
-эрозионноопасные, тыс. га.	429,4	68,7	31,2	0,32	267,7
удельный вес, %	39,1	30,1	40,3	29,4	34,1
-эродированные, тыс.га.	244,9	43,2	21,2	0,11	
удельный вес, %	22,3	18,9	27,4	10,3	22,1
-переувлажнённые, га.	125,2	21,0	4,1	0,22	79,2
удельный вес, %	11,4	9,2	5,3	20,2	10,1
-засолоченные, га.	58,2	6,4	1,62	0,03	40,0
удельный вес, %	5,3	2,8	2,1	3,4	5,1
-засоленные, тыс. га.	57,1	7,1	0,85	0,06	7,1
удельный вес, %	5,2	3,1	1,1	5,2	0,9
-каменистые, га.	20,8	1,37	6,11	0,065	116,1
удельный вес, %	1,9	0,6	7,9	5,9	14,8
-прочие (загрязнённые дефляционноопасные и др.), га.	28,5	46,4	0,31	0,02	13,3
удельный вес, %	2,6	20,3	0,4	2,1	1,7

Составлен по: Отчётности отдела землеустройства и геодезии Согдийской области за 2019 г.

Ландшафтно-экологический подход предусматривающий адаптации или приспособление хозяйствующих субъектов или производителей сельхозпродукций к различным элементами компонентам агроландшафта и их рационального сочетания в хозяйственной деятельности является главным направлением в построение системы устойчивого земледелие и землепользование.

В этом случае, индикаторы эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного производства можно выразит в следующих количественных и качественных показателях: рациональная структура агроландшафта и сельхозугодий, посевных площадей; состояния применения севооборота, направленное на защиту почв, охраны земель; принятия меры по возмещению выноса гумуса и других питательных веществ из почвенно покрова, возникшие в процессе интенсивного аграрного землепользование; возмещение негативных последствий воздействия системы машин на сельскохозяйственные угодья, имеющий техногенный характер; применение интегрированной меры (прежде всего, биологической) по защите сельхоз культур от вредителей и болезней и т.д.

Таблица 3. Функции агроландшафтов и меры их реализации

Функций	Элементы	Меры по реализации функций
Производственные	<ul style="list-style-type: none"> - создание условий устойчивого земледелия; -производства экологической сельхозпродукций. 	<ul style="list-style-type: none"> - организации ландшафтное землеустройство и системы земледелие на основе экологических требований; - выбор растений и их сочетание в системе севооборот; - проведение мониторинг сельхозугодий земель и применяемый технологий; - посадки лесных насаждений, выделений земельных участок под леса, луга и заповедники, залужение; - организации почвозащитные севообороты и др.
Территориальные	<ul style="list-style-type: none"> - формирование условий для существование растительности и животных; - организации оптимальное соотношений структура сельхозугодий ; - проведение экологического зонирования территорий; - снижение нагрузки сельскохозяйственной техники на сельхозугодий, создание условий для их производительного использование и снижение транспортной затрат 	<ul style="list-style-type: none"> - определение коэффициентов экологической стабильности территорий на основе сопоставление различных категорий земель с учетом их положительное и отрицательные влияние на агроландшафт, природную среду.; - разработки карты эрозионно-опасных сельхозугодий, земельных ресурсов. - установление типов агроландшафтов, которые определяет условий и среды для организации устойчивых систем земледелия; - трансформация сельхозугодий, создание новых базисных рубежей с целью обработки почвы; - создание агроэкосистем и тд.
Метеорологические:	<ul style="list-style-type: none"> - регулирование водно-теплового режима почвенного покрова земли и режимов воздуха; - аккумуляции солнечной энергии и радиации ; - предупреждение природных катаклизмов или аномалий, (заморозков, засухи и др) 	<ul style="list-style-type: none"> - планирование прудов, посадка лес; - создание почвозащитных гидросооружений; - определение коэффициента увлажнения; - осуществление комплекс мелиоративных работ. - определений суммы активных t° территорий; - организации почвозащитные лесомелиоративные меры
Биологические	<ul style="list-style-type: none"> - поддержание или воспроизводства естественных или биопродуктивности сельхозугодий; - функции гумусообразования ; - энтомологического саморегуляции почвы. 	<ul style="list-style-type: none"> - поддержание оптимального состояние пищевого, водно-теплового режимов на основе внедрение системы мер, - создание условий, способствующий процесс энтомологической саморегуляции почв; - увеличение площади под многолетних трав и бобовых культур; - организации консервация пашни;
Физико-химические	<ul style="list-style-type: none"> - воздействие на физическое и механическое состояние почвы (плотность, водопроницаемость и т.д.) ' - оказание влияние на режим питания сельхоз культур; - воздействие на химические свойства почвы. 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение уровень интенсивности обработки почвы, внедрение системы бесплужной обработки и др.; - на основе освоение новой системы агромероприятий обеспечение органического вещества , гумуса в почвах и др

Составлено авторами

Литература:

1. Долматова О.Н. Устойчивое землепользование как основа формирования эффективного сельскохозяйственного производства - Вестник ОмГАУ, 2016, №3. –С. 165-172
2. Мирсаидов А.Б. Институциональные аспекты обеспечение воспроизводственного процесса в аграрном секторе экономики Республики Таджикистан - Экономика Таджикистан – 2018, №4, с. 23-33
3. См.: Мирсаидов С.А. Институциональные аспекты экологической безопасности продовольственных продуктов // Материалы Международной конференции ТПИ. - Худжанд, 2012. - С. 45-51.
4. Устойчивость и резервы ландшафтной экологической системы / В.Д. Постолов, А.В. Турьянский, А.В. Белоусов // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2014. № 3 (42). С. 272-276.

Tetyana Umanets,

Post-Ph.D in Economics, Professor

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine (Ukraine, Odessa)

Liudmyla Shatalova,

Ph.D in Economics, Associate Professor

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine (Ukraine, Odessa)

Vasiliy Lukashchuk

Junior Research Fellow

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine (Ukraine, Odessa)

FACTORS OF SMART INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Уманець Т.В.,

д.е.н., професор

Шаталова Л.С.,

к.е.н., доцент

Лукащук В.В.

молодший науковий співробітник

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СМАРТ-ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Abstract. *The theoretical bases of functioning of the factors, which define conditions of formation of the smart industry in Ukraine, are investigated. It is proposed to classify the factors of smart industry development into four groups of risks and barriers. The main determinants of technological development of Ukraine's economy in the era of Industry 4.0 are identified.*

Keywords: *smart industry, industrial Internet of things, factors of smart industry development, digital economy, Industry 4.0.*

Анотація. *Досліджено теоретичні основи функціонування факторів, які визначають умови становлення смарт-промисловості в Україні. Запропоновано фактори розвитку смарт-промисловості класифікувати за чотирма групами ризиків і перешкод. Означено основні детермінанти технологічного розвитку економіки України в епоху Індустрії 4.0.*

Ключові слова: *смарт-промисловість, промисловий Інтернет речей, фактори розвитку смарт-промисловості, цифрова економіка, Індустрія 4.0.*

Сьогодні у розвинутих країнах світу йдеться вже про побудову інтелектуального суспільства – супер смарт - суспільства або Суспільства 5,0, в якому інновації у сфері науки та техніки будуть відігравати провідну роль у забезпеченні збалансованого економічного розвитку і вирішенні соціальних проблем, а його провідною ланкою стане «смарт (розумна) – промисловість». Однак, український бізнес сьогодні є переважно локальним. За рівнем технологічності українська промисловість на третину позаду від показників ЄС, за часткою хай-тек-продукції в експорті відстає у чотири-вісім разів, за енергоефективністю – у десятеро. Приріст ВВП за рахунок введення нових технологій становить 0,7% проти 60-90% у розвинених країнах [1]. У зв'язку з

цим актуалізується задача теоретичних основ функціонування факторів, які визначають умови становлення смарт-промисловості в Україні.

Розумність, інтелектуальність смарт-промисловості вже сьогодні чинять найбільший вплив на ті сфери економічної діяльності, які краще пристосовані за своїми техніко-технологічними характеристиками до нового (цифрового) етапу автоматизації виробництва й організації управління. На сьогодні частка цифрової економіки у ВВП найбільших країн світу складає від 6 до 15%. У 2030 р. вона зросте до 50-60%. В Україні зараз її питома вага дорівнює приблизно 4% [2]. Як зазначають експерти, безпосередній ефект від комплексного розвитку цифрової економіки становить 20% ВВП протягом п'яти років, а ROI інвестицій в її економіку сягає 500%. До 2025 р. від 80 до 100% світової обробної промисловості буде охоплено технологіями промислового Інтернету речей [3], а зумовлене цим зниження операційних витрат може скласти 2,5-5%. Це машинобудування, харчова промисловість, хімія, металургія. Даний процес торкнеться також енергетики, сільського господарства, транспорту та інших галузей реального сектору економіки, на які припадає майже дві третини світового ВВП [4].

Слід зазначити, що у світі цифрова економіка ще не набула глобального масштабу, але вже сьогодні її оцінюють у три трильйони доларів. Дев'ять компаній, а саме: Apple, Google, Facebook, Amazon, Microsoft, Baidu, Alibaba, JD.com, Tencent, застосовуючи цю економіку, виробляють 90% свого доходу та прибутку.

Вищезазначені трансформації мають як позитивні, так і негативні наслідки в частині нового перерозподілу ресурсів і ринків сучасної світової економіки під впливом промислового інтернету речей (далі – ІоТ). До позитивних наслідків слід віднести появу цифрових копій речей та процесів; становлення нової ери автоматизації; створення безпечної комп'ютерної мережі; появу так званих «великих даних»; формування глобальних цифрових платформ завдяки інтенсивному розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІСТ) з метою поліпшення координації та підвищення активності участі всіх партнерів (підприємств, дослідників, розробників, постачальників, дистриб'юторів, споживачів) як в окремих ланцюгах, так і в цілих мережах створення доданої вартості; покращення екологічного стану навколишнього середовища за рахунок широкого спектру сучасних екологічних стратегій ІСТ-сектору. Основними негативними наслідками є перехід від праці до капіталу; загострення проблем, пов'язаних з ризиками безпеки, конфіденційності та інтелектуальної власності, зростання обсягів електронних відходів, що потребують утилізації; загострення проблем у сферах зайнятості. До 2030р. від 3 до 14% глобальної робочої сили будуть змушені змінити професії. У короткостроковій перспективі тенденція до більшої автоматизації буде витісняти працівників із низькою кваліфікацією, які виконують прості, повторювані завдання. Як свідчить аналіз 2000 спеціальностей у рамках 800 різних професій, близько половини відповідної праці може бути замінено на машини на основі застосування вже відомих технологій [5]. Високим попитом буде користуватись STEM-персонал, який здатен до творчого виконання функцій у сфері розробки програмного забезпечення та ІТ-технологій (фахівці

із мехатроніки з навичками розробки програмного забезпечення), підтримання, контролю та подальшого вдосконалення виробничих кіберфізичних систем, маючи, крім технічних навичок, важливі нетехнічні компетенції, а саме: знання англійської мови, навички проектного менеджменту, вміння працювати в команді тощо.

Фактори розвитку смарт-промисловості доцільно згрупувати у чотири групи за ознакою «Ризики та перешкоди»:

А) Технологічні: дуже низький рівень індексу цифрової інтенсивності. Це показник, який варіює в інтервалі від 0 до 12 і характеризує доступність для підприємства 12 різних цифрових технологій, а саме: інтернет, принаймні, для 50% зайнятих; використання фахівців з ІСТ; широкосмуговий доступ до інтернету (30 мбіт/с і вищий); мобільні інтернет-пристрої, принаймні, у 20% зайнятих; наявність веб-сайту; наявність веб-сайту із сучасними функціями; наявність соціальних медіа; ERP; CRM; електронний обмін інформацією з управління ланцюгами поставок; оборот електронної комерції в розмірі понад 1% загального обороту; веб-продажі за моделлю «бізнес для споживача» у розмірі, більшому від 10% загального обсягу веб-продажів.

До основних причин існування технологічних ризиків в Україні можна віднести недостатню надійність бездротових мереж; високу вартість дротових мереж; недостатній рівень розвинутої інфраструктури комп'ютерних мереж не тільки конкретного підприємства, але й між логістичними ланцюгами товарних ринків, тобто між підприємствами та постачальниками сировини або збуту готової продукції; відсутність або віддаленість інфраструктури комп'ютерних систем в рамках ПоТ, яка потребує далеких ліній зв'язку з високою пропускну здатністю та забезпечує безперервний потік даних між машинами і віддаленими комп'ютерними системами; проблему взаємодії різних систем ПоТ за допомогою розробки відкритих стандартів і упровадження комп'ютерних платформ; необхідність подальшого збільшення швидкості та зниження вартості передачі даних як на короткі, так і на далекі відстані, їх зберігання та опрацювання; проблему поліпшення технічних характеристик і зменшення вартості необхідних для ПоТ пристроїв: датчиків, мікромеханічних систем, засобів радіочастотної ідентифікації, джерел живлення для сенсорів [6].

Б) Економічні: значні витрати на придбання, накопичення та реновацію необхідного фізичного капіталу та цифрових матеріальних (сервери; маршрутизатори; принтери та інші фізичні пристрої в комплекті з відповідними комп'ютерними програмами) і нематеріальних (веб-сайти; авторські права на дизайн, який приваблює користувачів і підвищує їх цифровий досвід; «ноу-хау» у цифровому «захопленні» поведінки користувачів, аналізі «великих даних», застосуванні просунутої аналітики; роялті за використанням патентів і програмних продуктів; бренди, створені завдяки цифровим технологіям) активів, які відповідають техніко-технологічним вимогам промислового інтернету; проблеми у фінансуванні проектів «смартизації» виробництва в комплексі зі «смартизацією» дослідників, розробників, постачальників, дистриб'юторів, споживачів з урахуванням вимоги забезпечення належного зростання продуктивності праці та окупності інвестицій.

В) Соціально-психологічні: дефіцит висококваліфікованої робочої сили. У 2020 р. дефіцит працівників із вищою освітою може становити 18% від потреб роботодавців [7]; необхідність нових компетенцій і нової підготовки кадрів для ринку цифрових вакансій за такими спеціальностями, як: конструктор робототехніки, менеджер з модернізації комп'ютерних мереж, інженер системи безпеки комп'ютерних мереж, спеціалістів з «великих даних» та просунутої аналітики; існують стійкі організаційні рутини, які складають колективну пам'ять підприємства та знижують витрати прийняття рішень у звичайних умовах; опір нововведенням; страх невизначеності.

Г) Інституційні: виникає явний когнітивний дисонанс, який потребує перегляду усталених поведінкових шаблонів, зумовлений новим баченням ІСТ-інфраструктури як стратегічної інвестиції; існує необхідність переходу від відкритості ІоТ у системі ненадійних глобальних зв'язків, які зазнають сильного впливу політики, до взаємовигідного співробітництва та відкритості в системі регіональних, дво- і багатосторонніх економічних відносин, де політичний фактор можна поставити під контроль.

Отже, вищезазначене дуже актуально для України, яка сьогодні за готовністю до переходу до розумного цифрового майбутнього практично не готова. За оцінками експертів, Україна належить до країн із стартап-екосистемою, яка тільки зароджується. Український стартап-ринок віднесено до другої групи – «Ринки ранньої стадії», в той час як більшість країн Центрально-Східної Європи входять в третю групу – «Зрілі ринки» [8].

На сьогодні в Україні використовують такі види цифрових технологій, як: хмарні технології з елементами штучного інтелекту: технології розподіленої обробки цифрових даних, за допомогою яких комп'ютерні ресурси надаються інтернет-користувачу як онлайн-сервіс; системи допомоги в прийнятті рішень; розумні датчики (ІОТ); Кайдзен технологія - система постійних поліпшень; роботи: програмні або апаратні; блокчейн: технологія ланцюгів блоків, яка може бути поширена на будь-які взаємозв'язані інформаційні блоки; 3D.

Виходячи зі специфіки галузевої структури України, основними детермінантами технологічного розвитку економіки України в епоху Індустрії 4.0 можна вважати:

а) технології обробки «великих даних» для оптимізації виробничих та бізнес-процесів на підприємствах, які пов'язані з виробництвом і переробкою сільськогосподарської продукції, добувною, металообробною, хімічною та фармацевтичною галузями промисловості;

б) штучного інтелекту, який слід більш широко запроваджувати на підприємствах добувної промисловості, металургії, машинобудування шляхом застосування старт-сенсорів, робототехніку, дигіталізацію виробничих процесів та ІоТ;

в) 3D-друк та інші технології адитивного виробництва, запровадження яких буде більш доцільним на підприємствах автомобіле- та літакобудуванні, ВПК, будівництві, промисловості будівельних матеріалів, виробництва меблів тощо.

Література:

1. Жмеренецький О. Інновації або смерть: як бізнесу вижити на тонучому кораблі «Україна». [Електронний ресурс]. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/16/628080/>.
2. Глобальна діджиталізація. URL: <https://boz.nv.ua/ukr/markets/globalna-didzhitalizaciya-50011033.html>
3. Manyika J., Chui M., Bughin J. et al. Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy. McKinsey Global Institute, 2013. 162 p. P. 55.
4. World Economic Forum. Industrial Internet of Things: Unleashing the Potential of Connected Products and Services. Cologny /Geneva, Switzerland: World Economic Forum, 2015. 39 pp.
5. McKinsey Global Institute. A future that works: automation, employment and productivity. McKinsey & Company, 2017. 135 pp. P. 2.
6. Digital Single Market. Europe's Digital Progress Report 2017. [online] Ec.europa.eu, 2017. Available at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/europes-digital-progress-report-2017> [Accessed 7 Oct. 2017].
7. McKinsey Global Institute. The internet of things: mapping the value beyond the. McKinsey & Company, 2015. 131 pp. P. 11; 72; 102.
8. McKinsey Global Institute. The world at work: Jobs, pay and skills for 3.5 billion people. Executive Summary. McKinsey & Company, Inc., 2012. P. 102.

Shlafman N.L.,

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

Lukashuk V.V.

Junior researcher

*Institute of Market Problems and Economic and Environmental Research of the
National Academy of Sciences of Ukraine, Ukraine*

STATE REGULATION OF PRODUCTIVITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Шлафман Н.Л.,

д.е.н., с.н.с.

Лукашук В.В.

м.н.с.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Abstract. *The article proposes a comprehensive methodological approach to state regulation of the business environment, based on strategic guidelines for improving business productivity and focused on maximizing of value added, which is a criterion for improving of business productivity.*

Keywords: *business productivity, state regulation, business environment.*

Анотація. *У статті запропоновано комплексний методичний підхід до державного регулювання підприємницького середовища, заснований на врахуванні стратегічних орієнтирів для підвищення продуктивності підприємницької діяльності та орієнтований на максимізацію створення доданої вартості, яка й є критерієм підвищення продуктивності підприємницької діяльності.*

Ключові слова: *продуктивність підприємницької діяльності, державне регулювання, підприємницьке середовище.*

В умовах постіндустріальної модернізації світової економіки, переходу сучасної цивілізації на шлях стійкого розвитку, підприємництво стає невід'ємною ланкою в структурі суспільного відтворювального процесу, без якого неможливо забезпечити успішний соціально-економічний розвиток і зростання ефективності виробництва. Здатність швидко адаптуватися до змін кон'юнктури ринку, апробувати проривні ідеї, простота і гнучкість структури управління роблять підприємницьку діяльність привабливою для економічно активного населення. Діюче економічне регулювання розвитку підприємницького сектору в умовах його адаптації до імперативів розширено-відтворювального режиму функціонування економіки – це найважливіший інструмент досягнення заявлених цільових настанов, таких як: забезпечення стійкого розвитку; вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку, підвищення якості життя населення країни і поліпшення соціального клімату в суспільстві, тощо.

Ще наприкінці ХХ століття виник новий напрямок у теорії державного регулювання ринкових процесів, так звана теорія регулювання зовнішнього

середовища бізнесу. Представники цього напрямку економічної думки доводять необхідність вдосконалення підприємницького середовища, як умови соціально-економічного розвитку.

Так, американські економісти Дж.А. Стейнер і Дж.Ф. Стейнер [1] розглядають систему державного регулювання економіки як підприємницьке середовище, яке забезпечує, в першу чергу, права споживачів різноманітної продукції, в тому числі й інформаційних продуктів. Крім того, ці вчені вважають важливим напрямком державного регулювання підтримку підприємницької діяльності за допомогою таких важелів, як субсидування, антимонопольне регулювання, створення конкурентного середовища, тощо.

З цих постулатів випливає, що державне регулювання економіки – це складна система різних форм і методів впливу на підприємницьке середовище. При цьому підприємницьке середовище визначає як правила поведінки підприємницьких структур, так і встановлює певні параметри, у межах яких забезпечується узгодження інтересів підприємницьких структур, держави і суспільства в цілому.

Таким чином, система державного регулювання економіки розглядається як комплекс заходів, спрямованих на розвиток підприємництва, а розвиток підприємницького сектора буде сприяти соціально-економічному розвитку країни в цілому.

Отже, враховуючи викладене, метою державного регулювання підвищення продуктивності підприємницької діяльності є забезпечення державою сприятливих умов її ведення, тобто сприятливого підприємницького середовища, а також забезпечення можливості виявлення та використання прихованих активів підприємницьких структур для розвитку ланцюжків доданої вартості, зростання якої є критерієм підвищення продуктивності.

При цьому необхідно враховувати тенденції, що прослідковуються в останні часи:

- у світовій економіці активно формується нова парадигма розвитку, яка спирається на інноваційні джерела зростання, тобто сприяння впровадженню інноваційних технологій (всіх рішень, що сприяють підвищенню продуктивності, - швидкість виробництва, точність, а також зниження споживання енергії і сировини) у виробничі процеси. Іншими словами, стимулюється розвиток видів діяльності, які характеризуються виробництвом продукції з високою доданою вартістю;

- головним чинником зниження продуктивності не тільки для розвинутих країн, але й для України, є деіндустріалізація;

- однією з найважливіших причин деіндустріалізації для України є непродуктивний відтік капіталу.

Крім того, проведені нами раніше дослідження [2] свідчать про наявність трьох основних груп факторів, що заважають зростанню продуктивності підприємницької діяльності на інноваційній основі:

- 1) організаційні: недостатність стимулів до формування нових організаційних форм проведення досліджень та інноваційних розробок, непродумане реформування цього сектора без ясного бачення бажаного образу науки в країні, недосконала фінансова та кадрова політика в області науки, яка

призвела до критичної втрати потенціалу дослідників, недостатність працюючих механізмів державно-приватного партнерства в області інноваційних розробок, недосконала державна промислова та інноваційна політика; недосконале підприємницьке середовище, що потребує вдосконалення інституційної бази підприємницької діяльності;

2) фінансові: недосконала структура фінансування науково-технологічного розвитку, зокрема вкрай низька участь держави, закордонних і вітчизняних підприємницьких структур у його фінансуванні; низька ефективність механізмів концентрації ресурсів в межах існуючих механізмів вибору і реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій і техніки;

3) економічні: нерозвинутість внутрішнього ринку України, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, глибокі структурні диспропорції - залишилися переважно галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку, причому значна частка виробництва є матеріало-, енерго- та трудомісткою, і, відповідно, низька частка інноваційно активних підприємств промисловості; багато підприємств інших галузей не витримують конкуренції навіть на внутрішньому ринку; споживчий ринок України все більше наповнюють товари іноземного виробництва; на межі виживання опинилися високотехнологічні галузі, втрачено значну частину науково-технічного потенціалу; негативні структурні зрушення тривалий час супроводжувалися втратою робочих місць, економічним занепадом багатьох населених пунктів, де припинили свою діяльність містоутворюючі підприємства, що призвело до масової трудової міграції економічно активного населення до інших країн.

Отже, враховуючи вищевикладене, предметом державного регулювання мають стати соціально-економічні, науково-технологічні та інституційні складові підприємницького середовища.

Висновок. Таким чином, базуючись на теорії регулювання зовнішнього середовища бізнесу, зміст якої полягає у тому, що система державного регулювання економіки розглядається як комплекс заходів, спрямованих на розвиток підприємництва, державне регулювання підвищення продуктивності підприємницької діяльності визначено як забезпечення державою сприятливих умов її ведення, тобто сприятливого підприємницького середовища, а також забезпечення можливості виявлення та використання прихованих активів підприємницьких структур для розвитку ланцюжків доданої вартості, зростання якої й є критерієм підвищення продуктивності.

Література:

1. Business, Government, and Society. A Managerial Perspective [Text] : Text and Cases / George A. Steiner, John F. Steiner. - 7th ed. - New York [et al.]: McGraw-Hill, 1994.-662 p.
2. Формування системи технологічного підприємництва в Україні: теоретико-методологічні засади : монографія / [Бутенко А.І., Шлафман Н.Л. та ін.]. Одеса: НАН України, 2018. 128 с.

WORLD ECONOMY

Oxana Chorna,

Professor, Ph.D.,

Hana Salim Al Mawali,

Student

Modern College of Business and Science (MCBS), Oman

DEVELOPMENT OF ECONOMY AND ASSESSMENT OF THE FRAGILITY LEVEL IN QATAR

Abstract. *The Fragility of the State Index allows potential investors, politicians, scientists to assess the current situation and analyze general trends in the development of the state. The dynamics of this indicator makes it possible to determine the elements of the system that are fragile and can subsequently cause significant changes in the political, economic and social system, and in the worst situation lead to disaster.*

Keywords: *Fragility of the State Index, Cohesion Indicator Trends, Economic Indicator Trends, Political Indicator Trends, Social Indicator Trends.*

Introduction

The Fragility of the State Index was introduced by the FFP in 1990. It is an important tool for identifying the ongoing pressures that all countries face and for figuring out when that pressures are driving countries to collapse. By focusing on the affairs of poor, weak countries, the Fragile State Index uses the foundations of the social sciences. The calculation methodology on which the application was built conducts a political risk assessment and presents the results to the public.

The Country Fragility Indicators Report has been produced by the Peace Foundation since 2005. The purpose of this report is to show some of the vulnerability of sovereign states around the world. All UN member countries are included in this report if sufficient country data and information exist. But there are some exceptions. The report provides four main indicators to determine the potential for conflict or default in a country. The main indicators include: social cohesion, economic level of development, political indicators of stability and social development of the state. There are also other sub-indicators such as: human rights, the level and quality of public services provided, demographic pressure, etc.

The Fragility of the State Index helps potential investors to get acquainted with the list of possible problems of state development and methods of their solution. Social markers used in calculating the index can improve the safety of communities, especially vulnerable populations faced with violence.

The Fragility of the State Index helps people assess the different conditions for the development of the country, as well as the problems they may face when conducting financial and other transactions within the state. The use of the index allows potential investors to obtain information on the country's development trends and to assess the possibility of potential problems related to social change, political instability, economic volatility and social cohesion. FSI gives a clear idea of each country and its development trends. Investors can benefit from information in terms

of country-specific risk assessments, based on a common framework for assessing fragility and resisting dramatic change.

Tensions in a fragile country can have serious consequences for the country and its inhabitants, as well as for neighboring countries, due to the existing close macroeconomic relations. Since the end of the Cold War, many countries have continued to function in an ongoing, fierce rivalry for resources and territory. Problems arose not only because of political ambitions or imperialist ideas, but also because of ethnic, religious, linguistic, racial, and cultural confrontation. Some conflicts have gone beyond debate and social division and have spilled over into civil wars, revolutions and humanitarian tensions.

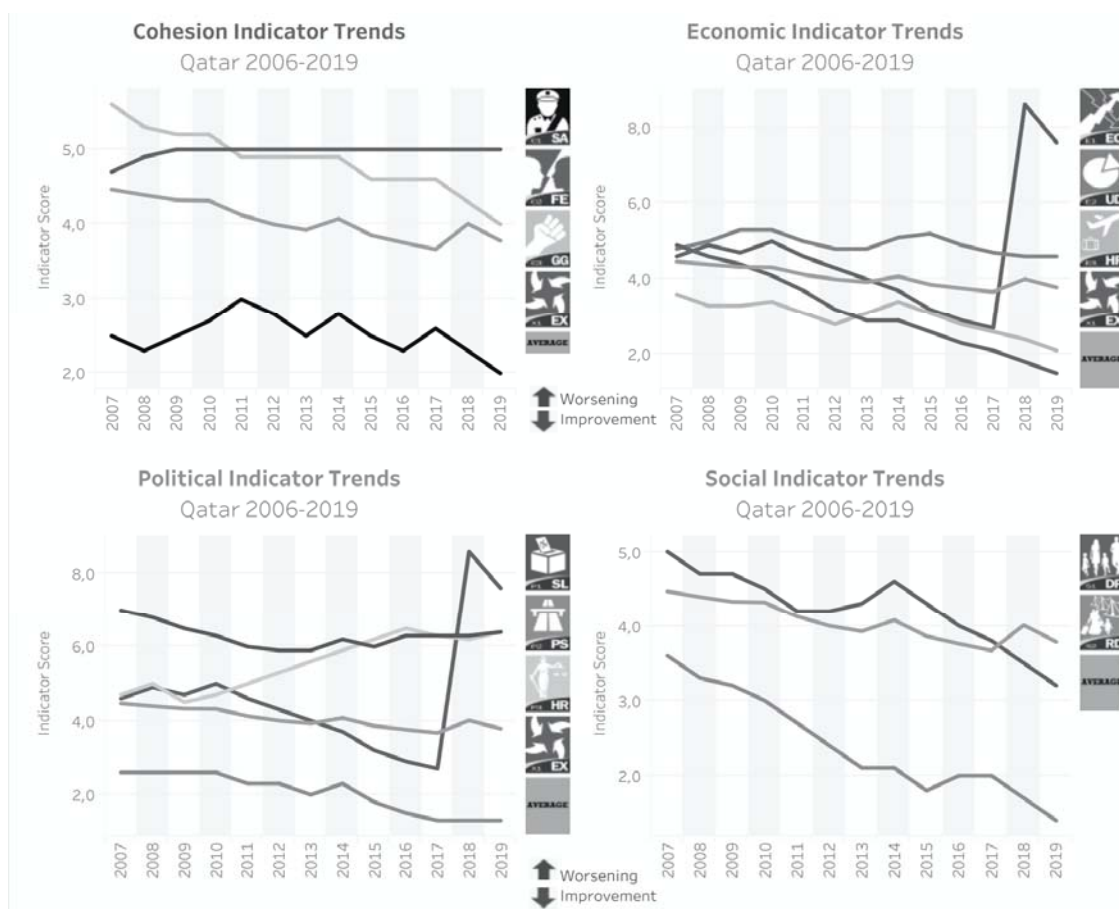


Figure 1. Cohesion, economic, political and social indicator trends of FSI in Qatar, 2006-2019

Fault lines can appear between social groups that are formed by ethnicity, race, language, religion, class, place of origin, nationality, and many other clusters. Pressure can turn into conflict due to confluence of circumstances, such as struggles for property, territory, leadership, and other unresolved group goals.

The Fragility of the State Index in 2019 for Qatar was 45.4 with a maximum value of 120. According to the Fragility of the State Index in 2019, Qatar was ranked 141st among 178 countries. Points have decreased by 2.7 from last year. The change in scores over five years decreased by 3.5. The ten-year change in scores decreased by 6.5.

When calculating the Cohesion Indicator Trends category, the Index uses an indicator of safety level, social development trends and the presence of deep class divisions in society. The safety level in 2017 was 2.6, then it dropped to 2.3, and in 2019 it continued its decline and reached 2.0, which is much better than in previous years. The social division indicator has remained unchanged for the last three years at 5.0. The difficulty level of class interaction in 2017 was 4.6, then it dropped sharply to 4.3, and in 2019 it dropped to 4.0, which is the best indicator in these three years. In the indicators of cohesion trends, the safety score is the best of the three indicators analyzed, mainly due to the political problems that have arisen in the Gulf countries. Problems and political tensions have allowed Qatar to improve its security record.

In Trends in Economic Indicators, we deal with economic inequality, migration and brain drain, external interference in the political life of countries and changes in the economic situation. The indicator of risks arising in the economy in 2017 was 2.1, in 2018 it decreased to 1.8, which is a positive trend, and in 2019 the indicator continued to fall to 1.5. In economic inequality, the Index was 4.7 in 2017, and in 2018 and 2019 it dropped to 4.6, which characterizes this trend as positive and indicates, albeit insignificantly, but still a decrease in the level of economic inequality in the country. The rate of human capital migration and brain drain in 2017 was 2.6, and in three years it has dropped to 2.1. This indicates an improvement in the social climate and economic situation, which allows the population to find work and maintain a high standard of living in their country. The level of external interference with the political and economic system of the state in 2017 was 2.7, which was one of the lowest rates among similar countries. But the events of 2018 and 2019 caused it to almost triple to 8.6 in 2018. The stabilization of relations with neighboring countries allowed the indicator to slightly decrease to 7.6 in 2019. The rise in the rate of external interference is associated with political problems in the Gulf countries and the difficult relations between Qatar and the UAE.

Political indicators show various aspects such as human rights, public services, state legitimacy and external interference. The average of all these indicators changed dramatically from 2006 to 2019. The level of human rights development in 2014 was 5.9. It continued to grow and reached 6.3 in 2017 and 6.4 in 2019. The crisis between Qatar and the other Gulf states has brought about many dramatic changes. Qatar's National Human Rights Committee has officially declared that respect for human rights is critical and they are working hard to protect these rights. The indicator of external economic intervention has decreased for a number of reasons. In 2014, this indicator was 3.7, and three years later, in 2017, it dropped to 2.7, because most of the Gulf countries stopped carrying out financial transactions through Qatar, conducting trade operations, buying securities, and investments, and also banned Qatari airlines.

Social indicators point to refugees and IDPs as well as demographic pressures. The average of both indicators was 4.1 in 2014, but declined significantly in 2017 to around 3.7. On demographic pressure in 2017-2019 also influenced by the difficult situation of interaction between Qatar and other countries of the Persian Gulf. The deterioration of relations was especially bad for logistics, air travel, delivery of goods, media ban, financing of the 23rd Persian Gulf Cup. All of these factors were

influenced by the Qatari diplomatic crisis. In 2019, the demographic pressure reached 3.2. The indicator will keep decreasing if problems are not resolved.

IFAD is an organization that is important for measuring the State Instability Index. It easily detects a problem if it is easy to identify and see. Measuring vulnerability is important to ensure that the policy is correct. Political mediation will be constantly under threat. The poor need help, but we must first ask about the causes of poverty and what policies can do and how to tackle the problem.

Fragility still reigns everywhere, a lot of poverty and discrimination, aggressive competition and illiberalism. But in the long run, the world becomes less fragile. Accurate data, such as the fragility index, are usually required to identify negative pressures and determine what exactly is behind the decisions and how they will affect the future of the country.

The World Bank solves and eliminates vulnerability, conflict and violence because they want to achieve their goals and objectives. The World Bank works with the global community to achieve development goals. He wants peace, justice, and strong institutions. He provides a lot of information about FSI. On the website, we can see various highlights regarding the fragility index, for example:

1. Theoretical substantiation and calculation method
2. Agreed list of unstable situations
3. Ways to overcome the unstable environment and exit from crisis situations.
4. Understanding the involvement of private sector PFIs in fragile and conflict-affected situations in Africa.

The main task of the world community is to solve the problem of the “fragility” of various societies in order to prevent conflicts in the future, the UN emphasizes. According to Mr. Guterres, “it means strengthening states, strengthening institutions, strengthening civil society, combining an approach to peace and security with an approach to inclusive and sustainable development and with human rights”. The United Nations provides the FSI newsletter every year for complete updates.

References:

1. Retrieved 13 October 2019 <https://fragilestatesindex.org/wp-content/uploads/2019/03/9511904-fragilestatesindex.pdf>
2. Country Dashboard | Fragile States Index. (2019). Retrieved 13 October 2019 <https://fragilestatesindex.org/country-data/>
3. Defining and measuring state fragility. (2019). Retrieved 13 October 2019, <https://www.ifad.org/en/web/latest/story/asset/40174446>
4. Fragile States Index | The Fund for Peace. (2019). Retrieved 13 October 2019, <https://fragilestatesindex.org>
5. Shaping Our Future Together <https://www.un.org/en/>
6. World Population Review <http://worldpopulationreview.com/countries/fragile-states-index/#targetText=There%20are%2012%20different%20indicators,the%20more%20vulnerable%20it%20is>
7. World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability <https://www.worldbank.org/>
8. The Fund for Peace <https://fragilestatesindex.org/>

Yurji Arsenyev,

Doctor of Technical Sciences, Professor,
RANEPA, Tula branch, Russia

Vladimir Minaev,

PhD in Technic Science, Associate Professor,
RANEPA, Tula branch, Russia

Tatjana Davydova,

PhD in Pedagogic Sciences, Associate Professor,
Tula State Pedagogical University, Russia

DECISION THEORY: EVOLUTION, PRESENT

Abstract. *The article examines the evolution and state of the theory of political decision-making in Russia and abroad. Its approaches, directions and development concepts are discussed.*

Keywords: *Theory of political decision-making, evolution, approaches, directions, past, present.*

From the beginning of the second half of the XXth century a number of new social and human sciences have appeared in foreign countries. They are: political science, public administration (PA), public policymaking. This has happened because of the both theoretical and applied circumstances that are related to the need to optimize the processes of public administration, to the study of the connections between PA and business, intellectual support of the efficient achievement of state goals with limited resources, including the smart power in policy of Western countries and development of their long-term strategies. Later, three subject areas have coalesced into one cluster [1-7]: a) sociopolitical area – politics, sociology, economics; b) cognitive-epistemological area – philosophy, psychology, informatization, communications; c) management area – public administration, organization theory, management, military science. Active applying of the both system-functional approach and many borrowed methods of solving macro - and microeconomic problems on the criteria of “cost – benefit”, “cost – effectiveness” is good for efficient solving of urgent issues of politics and PA. It is necessary to note, that nowadays they are actively used in PA.

The American concept of public policymaking is based on the philosophy and methods of pragmatism and instrumentalism proposed by a number of scientists: J. Dewey, H. Lasswell (behavioral approach); H. Simon (psychological approach); J. Mooney, A. Reilly (enterprise management) and others. In 1968 C. Lindblom published the first book “A strategy of decision: policy evaluation as a social process” [15]. Later in the United States the new political and management disciplines have appeared: “Policy Analysis”, “Public Policymaking”, and “Public Policy”. Gradually the United States carried out the organization of: a) internal specialization of scientists working on these issues; b) the formation of international organizations: “Policy Studies Organization” (1972), “Association of Public Policy Analysis and Management” (1979); c) the edition of “Journal of Policy Analysis and Management”; etc. At the same time similar courses have appeared in Europe, then in

Asia, Africa and Australia. In some universities in USSR such educational disciplines as “Public Policy and Management”, “Political Analysis and Prediction”.

The founder of the scientific concept H. Lasswell believes that political and management sciences should include: a) the methods by which the political and management process is studied; b) the methods that are used for studying the political and management process; c) the scientific results of research; d) the elaboration of analytical technologies. It should be noted that in the XIXth century, A.I. Stroninin his fundamental work “Politics as a science” (1872) [13] proposed to combine theoretical constructions with practical knowledge, but “political science should include political art”. B.N. Chicherin in the "Course of state science "(1894-1898) [9] defined politics as the science of achievement state goals: “From this point of view it matches to applied sciences, which, based on reliably studied physical laws, show how a person, using them, can achieve political goals”.

The Decision Theory (DT) is understood as “political and management science that studies the mechanisms and laws of the development of public-state decisions that make up the political course in certain problematic situations for scientific and intellectual support of the efficiency of public administration” on a multidisciplinary basis. Decision theory is a kind of link between fundamental and applied knowledge. The object of analysis in the fundamental and applied research is the same. The DT is at the junction of: a) fundamental political theory (policymaking in the mechanism of power and management); b) comparative political science (comparative studies of public policy, public administration); c) political analysis and development of technologies of political management and managerial influence, in other words of applied political science [1].

Y. Dror identifies 23 scientific disciplines, divided into four groups that form the Foundation of political management: a) traditional disciplines-history, law, etc. b) social disciplines-psychology, sociology, political and economic science, etc.; c) new multidisciplinary areas- management, systematic analysis, conflict and communication study, etc.; d) abstract sciences-logic and semantics, philosophy and ethics, mathematics and statistics [16].

The main question of the DT is related to power relations and to the answer to the questions: what and how do society and the state get from specific political decisions? In General, these areas are connected with each other. The results and knowledge take into account the static and dynamic criteria for the analysis of the public policymaking system, complementing each other. According to dynamic criterion there are three fields: a) the research on the formulation and selection of public policymaking projects; b) the analysis of their implementation in politics; c) the study of the consequences and assessment of their practical implementation results. According to the static criterion, the study of the structure of the public policymaking mechanism (PPM) includes a number of study alternatives: a) political and manager networks; b) problematic complexes; c) environmental effects; d) institutional and instrumental aspects; e) analysis of the values, knowledge, norms and emotions role in public policymaking.

The phenomenon of public policymaking is a science, art and profession revealed in historical works: “The Nicomachean Ethics” of Aristotle [10]; “The

Prince” N. Machiavelli [11]; “History of Political Theories” B.N. Chicherin [9]; “Political Treatise” B. Spinoza [12]; “Politics as a Vocation” M. Weber [14].

B. Spinoza emphasized the gap in policy between the theory and practice and said that the philosophers are more capable to run the state. M. Weber identified three political strata, applying professional stratification: a) professional politicians, for whom politics is the main business; b) "politicians concurrently" (party activists during elections); c) "politicians on occasion", in other words, ordinary voters. Ensuring the preparation, adoption and implementation of state policymaking is the main content of the so-called “political class” professional activities. So what is policymaking?

With the most traditional types of professions like the head (ruler), adviser and official, there appeared others no less important professions: a) parliamentary legislator; b) political writer; c) party functionary or activist; d) lobbyist; e) analyst-expert; f) consultant-technologist; g) political columnist.

These professions as a set of certain qualities are closer to the concept of "professionalism". What special professional qualities have public policymakers (PP), deputies, Senior Executive authorities as the elite of the “political class”?

First of all, we distinguish: a) the presence of certain professional skills and abilities arising from the political and life experience of the PP associated with their diverse communication with people and organizations of different categories; communication skills of business and public communication, maintaining a positive image and professional authority; b) analytical and technical skills in working with government documents, laws projects, as well as management in accordance with formal regulations and informal procedures; c) organizational skills of people management, including the ability to defend and realize “common will”, the ability to work in a team with the staff of the apparatus or colleagues of the Committee or faction; d) the professionalism of the politician and the administrator, manifested in strict adherence to certain principles, which are based on the interests of citizens and the purposes of the state, that are usually related to the requirements of justice, efficiency, accountability and reliability.

C. Lindblom singled out the components of public policymakers (PP) professional activity: a) practical technologies that can be taught in absentia; b) the skills of the *métier* acquired in the course of direct training; c) “unsettled practice”, acquired on the basis of their own experience.

Government policymaking is based on rational analysis, scientific evaluation by advisors and experts, accurate mathematical calculations, computer modeling using applied models. Along with practical skills, scientific knowledge, political art of making the right decisions is difficult to understand from the side of political activity that is associated with creativity and imagination, will and flexibility, talent and intuition, precaution and endurance, patience and insistence, determination and caution, etc. PP constantly faces non-standard and non-programmable political situations, for which it is difficult or simply impossible to offer a ready-made model or template. Decisions are often made in conditions of time deficit, lack of information and resource limitation [1-7].

In real politics, when making decisions, there is a combination of knowledge (science), skills (professional *métier*) and creativity (art), without which it is

impossible to achieve a successful and effective result. Although, when “creativity and creation are the aim, there is the art, science dominated, where the goal is research and knowledge.”

All the facts discussed above allow us to conclude [1-7]: public policymaking combines scientific, cognitive, intuitive, creative and routine professional activities, in another words it combines fundamental knowledge with creative imagination and intuition, and applied principles and technologies with the proficiency of purely practical skills and abilities.

References:

1. Degtyarev A.A. The policy making. - Moscow: Knizhnyydom «Universities» Publ., 416 p.
2. Mescon M.H., Albert M., Khedouri F. Management. - Moscow: Economics Publ., 1992.
3. Simon H., Thompson V., Smithburg D. Public Administration. - Moscow: Economics Publ., 1995.
4. Karpov A.V. The psychology of management decision making. - Moscow: Economics Publ., 2000.
5. Anderson J. Public Policymaking: An Introduction. - Boston, 1994.
6. Arsenyev Yu.N., Davydova T.Yu., Razumovskaya T.I. Public administration and administrative law: Theory and practice. - Moscow–Tula: Tula State University Publ., 2018. - 320 p.
7. Arsenyev Yu.N., Davydova T.Yu., Minaev V.S. Synergetics, cognitology, complex security: systems “nature - society - man”: monograph / for scientific. ed. Doctor of Technical Sciences, prof. Yu.N. Arsenyev. – Tula: Publishing House TSU, 2015. - 308 p.
8. Habermas J. Moral Consciousness and Communicative Action. Saint Petersburg: Pieter Publ., 2001.
9. Chicherin B.N. The course of state science. Part III. Policy. M., 1898.
10. Aristotle, Works In 4 volumes/ - Moscow: Mir, 1984.
11. Machiavelli N. Selected works. - M.: Mir, 1982.
12. Spinoza B. Political treatise. M.: Mir, 1998.
13. Stronin A.I. Politics as a science. - Sankt-Pietersburg., 1872.
14. Weber M. Politics as a vocation and a profession // FAV. - Works, 1990.
15. Lindblom H Comments on Decisions in Organization // Perspectives on Organizational Design and Behavior /Ed. By Vandeven, W. Jouce. – New-York, 1981.
16. Dror Y. Public Policymaking Reexamined. - New Brunswick: Oxford, 1989.

Oleg Balabin

Candidate of technical Sciences, associate Professor
Russian customs Academy, Russia

ECONOMIC SANCTIONS IN INTERNATIONAL RELATIONS

Балабин О.И.,

к.т.н., доцент

Российская таможенная академия, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Abstract. *The article examines the history of sanctions, their goals and consequences of economic sanctions against Russia. The article analyzes the impact of Russia's membership in the WTO on the development of the Russian economy. Measures to counteract the sanctions conditions for importing goods to Russia are being investigated. The article analyzes the development of the import substitution program for imported sanctioned goods and its impact on the formation of the domestic Russian market of goods and services.*

Keywords: *World trade organization; sanctions; economic security; competitiveness; sanctioned import of goods; food imports.*

Аннотация. *В статье рассматриваются история возникновения санкций, их цели и последствия введения экономических санкций в отношении России. Анализируется влияние членства России в ВТО на развитие российской экономики. Исследуются меры по противодействию санкционным условиям импорта товаров в Россию. Анализируются развитие программы импортозамещения ввозимых санкционных товаров и ее влияние на формирование внутреннего российского рынка товаров и услуг.*

Ключевые слова: *Всемирная торговая организация; санкции; экономическая безопасность; конкурентоспособность; санкционный ввоз товаров; импорт продуктов питания.*

Экономические санкции в соответствии с Уставом ООН могут быть применены как исключительная мера, способная предотвратить и устранить угрозы миру, подавления актов агрессии или других нарушений мирного сосуществования государств. Следует отметить, что использование принуждения государств законным и надлежащим образом к мирному решению конфликтов, в том числе и с применением силы является важнейшей составной частью действующей системы коллективной безопасности в мире.

Уставом ООН установлено проведение мероприятий по предотвращению применения в межгосударственных отношениях силы, либо ее угрозы. При этом Уставом ООН предусмотрены только две оговорки, где меры по предотвращению силы или ее угрозы не применимы. Это касается случаев, когда государство действует в рамках самообороны (ст.51) и действий в отношении угрозы миру, нарушение мира и актов агрессии (ст.ст. 41, 42), принятые Советом Безопасности ООН в качестве мер «для поддержания или восстановления международного мира и безопасности» [1].

Следует отметить, что экономические санкции вводятся не только международными организациями, но и отдельными государствами, а также

сообществами государств. При этом введения санкций все больше касается политической сферы урегулирования международных отношений.

Одним из лидеров применения санкций являются США. За период с 1993 г. по 2002 г. США пользовались этим инструментом 61 раз. Использование санкций в качестве инструмента для устранения конкурентов является более гуманным способом для их ликвидации, нежели применение оружия как способа радикального устранения конкурентной среды и получения желаемого превосходства в торговле.

В марте 2014 года, после признания Россией итогов Общекрымского референдума, результатом которого было в одностороннем порядке провозглашение независимости Республики Крым и принятие её предложения о вхождении в состав России, страны: США, Австралия, Новая Зеландия, Канада вместе со странами Евросоюза ввели в действие первый пакет экономических санкций в отношении Российской Федерации. Данные меры предусматривали замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включённых в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в эти списки. Кроме указанных санкций, было также предпринято замораживание контактов и сотрудничества с Россией и российскими организациями в различных сферах.

С течением времени список санкций расширился и стал охватывать различные сферы экономики и конкретных лиц как в политической сфере, так и государственных чиновников, ученых и представителей российского бизнеса.

В октябре 2014 г. к странам, объявившим санкции в отношении России, примкнули страны: Черногория, Исландия, Албания, Украина, а также члены европейской экономической зоны Лихтенштейн и Норвегия.

Действие санкций расширилось в части иных сфер экономики, а именно, в банковской сфере. Введенные санкции ограничивали доступ российских банков и компаний к рынку капитала Евросоюза, а также затрагивающих нефтяную, авиастроительную отрасли и оборонный комплекс. Эмбарго было введено на торговлю оружием с Россией и запрет на поставки в Россию товаров двойного назначения, предназначенных для военного сектора. Был ограничен экспорт в Россию технологий и оборудования, необходимых для модернизации российской нефтяной индустрии для глубоководного бурения, добычи сланцевой нефти и освоения арктического шельфа.

В связи с тем, что Российская Федерация с 2012 г. является полноправным членом ВТО, исходя из Устава ВТО, следует, что санкции против России были введены не законно [2].

Действие санкций не прошло бесследно для экономики России. Санкциями были затронуты важные сферы экономики, которые приносили значительный доход в российский бюджет.

Введение санкций США в отношении российского бизнеса повлияло на увеличение оттока частного капитала из России. Динамика чистого оттока капитала из Российской Федерации представлена на рис. 1. Как видно из графика по итогам 2020 г. (период январь – сентябрь) отток капитала из России

увеличился, что на 65,9% (1,7 раза) больше аналогичного показателя прошлого года. В 2019 году чистый отток за тот же период составил 21,4 млрд. \$ [3].

В Банке России отметили, что если в прошлогодней динамике определяющими в оттоке капитала были операции банков по сокращению внешней задолженности и наращиванию иностранных активов, то «в текущем периоде ключевую роль сыграло снижение обязательств перед нерезидентами как банками, так и прочими секторами».

Санкционные действия против России также коснулись и процесса инфляции (рис.2) . За последние 4 года пики инфляции колебались в пределах 5,4% (в 2016 г.) и 3% (в 2019 г.).



Рис. 1. Динамика чистого оттока капитала из России в 2015 – 2020 гг.

В сентябре 2020 года уровень инфляции в России составил - 0,07%, что на 0,03 меньше, чем в августе 2020 года и на 0,09 больше, чем в сентябре 2019 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2020 г. составила 2,87%, а в годовом исчислении - 3,67%.



Рис. 2 Динамика изменения инфляции в России за период 2015-2020 гг.

Ввод санкций также коснулся промышленного производства. За период действия санкций растет пессимизм предпринимателей, который выражается в сокращении пополнения запасов, которые в 2017 г. обеспечили прирост ВВП в 1 подпункт. По оценкам Министерства экономического развития России такой пессимизм снизит ожидания по росту промышленного выпуска даже без учета санкций с 2,5 до 1,7% [4].

Ввод санкций позволил ввести ограничительные меры на кредитование российских банков и госкомпаний в западных банках, что резко сократило доступ российского бизнеса к "дешевым" кредитам. Как следствие, банки столкнулись с трудностями рефинансирования долговых обязательств. Экономические санкции в энергетической сфере в первую очередь были направлены на прекращение операций с акциями энергетических российских компаний.

Санкции затронули закупку высокотехнологичного оборудования и технологий для его производства.

Отсутствие западных технологий также коснулось российских предприятий военно-промышленного комплекса. Введенные экономические санкции распространили свое влияние не только на запрет торговли оружием, но и на экспорт товаров двойного назначения в Российскую Федерацию.

В 2014-2018 годах рост внутреннего валового продукта (ВВП) России составил в среднем 0,5% в год, говорится в очередном докладе Международного валютного фонда (МВФ) о состоянии российской экономики. Для сравнения: в 2003-2008 годах экономика росла в среднем на 7,1% ежегодно, в 2009-2013 - на 1,2% [5].

Замедление роста в размере 0,2 подпункта ежегодно произошло вследствие санкционной войны России с Западом, еще на 0,6 подпункта ежегодно произошло по причине падения цен на нефть, считают эксперты фонда (рис. 3).

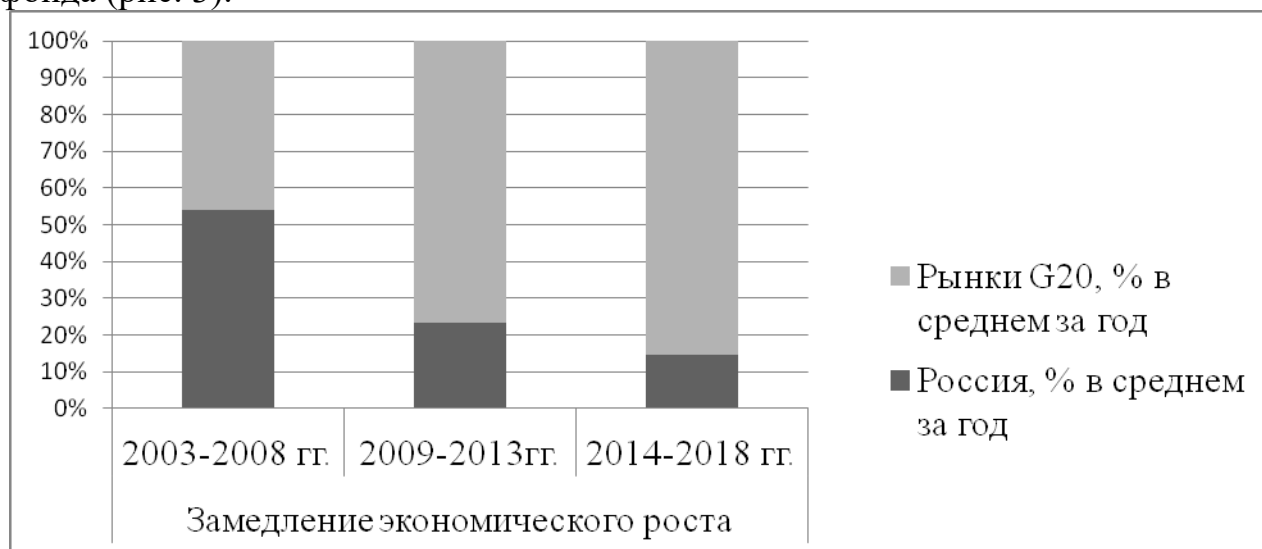


Рис. 3. Изменение ВВП России по сравнению с другими странами G20

Для стабилизации экономики не обошлось также без бюджетных и монетарных ограничений, на которые властям России пришлось пойти, чтобы российская экономика приспособилась к внешним шокам.

По данным МВФ экономические санкции вместе с обвалом цен на нефть в 2014 г. и последовавшими бюджетными и монетарными ограничениями совокупно замедлили рост на 1,2 подпункта ежегодно ВВП России.

В качестве ответных мер на введение экономических санкций властями Российской Федерацией были приняты соответствующие меры, запрещающие из стран, которыми были установлены санкции в отношении России, ввоз мяса

домашних животных и продуктов из него, рыбы, молока и молочной продукции, овощей и фруктов.

Российское продовольственное эмбарго — это ответ на введенные западными странами экономические санкции. 26 июня 2019 г. Российское правительство продлило действие продовольственного эмбарго до конца 2020 г.

Введение Россией ответных санкций негативно отразилось на производстве санкционных товаров, поставляемых по долгосрочным контрактам в Российскую Федерацию иностранными производителями, как и в целом на экономику этих стран.

Основным негативным эффектом санкционной для войны для европейской экономики стал спад экспорта в Россию, экспортные потери ЕС в 2014-2016 гг. составили 34,7 млрд. \$, то есть почти 11,6 млрд. \$ ежегодно. Данный ущерб был оценен в 2017 г. Австрийским институтом экономических исследований (WIFO) по заказу Европарламента [6]. В абсолютных числах больше всего пострадала Германия - крупнейший европейский торговый партнер России. Из-за спада экспорта немецких товаров существенно пострадали австрийские компании, встроены в производственные цепочки германской автоиндустрии.

В относительном выражении больше всего сократился экспорт в Россию из таких стран, как Кипр, Греция, Италия и Хорватия.

Одним из выходов в сложившейся ситуации для возмещения потерь было принято решение перенаправить торговые потоки санкционных товаров в другие страны. Однако европейским компаниям не удалось снизить свои убытки за счет такой стратегии.

За первые четыре года действия санкционной политики по данным российской таможенной статистики потери зарубежных стран составили порядка \$8,3 миллиарда в год. Наибольшие потери понесли Польша, Австрия и Нидерланды, которые ранее являлись основными поставщиками сельхозпродукции в Россию [7]

Если оценивать действие экономических санкций на экономику Российской Федерации, то следует отметить ее позитивное влияние в целом. Вместе с тем потери иностранных государств от введения ими экономических санкций в отношении России превысили во много раз потери российской экономики.

«По экспертным данным, в результате всех этих рестрикций и ограничений Россия за эти годы, начиная с 2014 года недополучила около 50 млрд. \$, а Евросоюз потерял 240 млрд.\$, США - 17 млрд. \$, Япония - 27 млрд. \$». [8].

Максимально приближенным к данной оценке оказался отчет спецдокладчика Совета ООН по правам человека И. Джебзайри, который приезжал в Россию в 2017 г. На пресс-конференции спецдокладчик подчеркнул, что совокупные потери Запада от санкций составили 100 млрд. \$ и вдвое превысили потери самой России (52-55 млрд. \$) [9].

По данным таможенной статистики России до введения санкций импорт санкционных продуктов в Россию включая: говядину (40%), свинину (25%),

молоко (30%), а также, промышленное оборудование для изготовления продуктов питания было преимущественно импортным (80% от всех используемых на производстве). Статистические данные до введения санкций свидетельствуют о том, что почти половина (40%) продовольственных товаров, предлагаемых на внутреннем рынке, были изготовлены за пределами страны. При этом то, что производилось внутри страны, было с использованием импортных составляющих или оборудования [7]

В виду действия экономических санкций импорт продуктов в Россию поменял свою географическую ориентацию. Прекратились поставки продуктов питания согласно санкционного перечня из стран, входящих в ЕЭС, США, Канады, Австралии и Норвегии. Этим моментом воспользовался ряд стран, которые начали активно осваивать внутренний рынок России, поставляя требуемый ассортимент продуктов. К ним относятся: Беларусь, Азербайджан, Казахстан, Китай, Бразилия, Аргентина, Уругвай, Эквадор, Турция, Египет, Марокко, Новая Зеландия, Парагвай, Израиль.

Следует отметить, что введение санкций в значительной мере повлияло на развитие собственного производства продуктов питания в России. Процесс импортозамещения санкционных продуктов получил широкое развитие в России, что создало конкурентную среду в поставках указанных продуктов питания и усилило экономическую безопасность страны в обеспечении населения продуктами питания.

Анализируя показатели развития российской экономики в период действий международных санкций, можно констатировать, что в целом экономическая изоляция России пошла только на пользу российской экономике.

Действие экономических с санкций также повлияло на развитие российской промышленности и науки, освоения новых технологий и их применение в различных отраслях экономики. Важным стимулом для развития и применения научных разработок и технологий явилось их острая потребность и отсутствие возможности использования иностранных разработок.

Несмотря на явные потери, которые несут иностранные производители товаров от действия экономических санкций в 2020 г. Совет ЕЭС продлил срок действия санкций против Российской Федерации до 31 января 2021 года. Срок действия санкций должен был закончиться 31 июля 2020 г. Ограничительные меры затрагивают финансовый, энергетический и оборонный сектора, а также область товаров двойного назначения.

Следует отметить, что использование экономических санкций иностранных государств в отношении Российской Федерации для решения политических вопросов является наглядным примером попирания принципов международной торговли в рамках Всемирной торговой организации, членами которой являются как страны, инициировавшие введение санкций, так и Российская Федерация, являющаяся полноправным членом ВТО. Получается, что принципы свободной торговли, заложенные в Уставе ВТО, мягко говоря, не работают. И решения об ограничении торговых отношений со странами, входящими в структуру ВТО, могут приниматься без обсуждения, руководствуясь исключительно собственными интересами.

Литература:

1. Устав Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г. // Действующее международное право: В 3 т. / Сост. Ю.М.Колосов, Э.С. Кривчикова. Т.1. - М.: Изд-во Московского независимого института международного права, 1996. - (864 с), с. 7-33.
2. Протокол «О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.», Женева, 16 декабря 2011 г.
3. <http://www.cbr.ru> (Центральный банк Российской Федерации).
4. <http://economy.gov.ru> (Министерство экономического развития Российской Федерации).
5. «Пять лет продуктового эмбарго. Кто потерял от санкций больше».- BBC NEWS /Русская служба новостей, 06.08.2019г., интернет-ресурс: www.bbc.com.
6. Russia's and the EU's sanctions: economic and trade effects, compliance and the way forward, Directorate-general for external policiespolicy department, oktober 2017, www.europarl.europa.eu.
7. <http://www.customs.ru> (Федеральная таможенная служба Российской Федерации).
8. По материалам прямой видеоконференции Президента России Путина В.В., июнь 2019 г.
9. Пресс-конференция спецдокладчика Совета ООН по правам человека И. Джебзайри, по материалам Пресс-службы Общественной палаты России, интернет-портал: www.opfr.ru, 2017 г.

Nataliya Kalyuzhna,
Professor, D.Sc. (Ec.),

Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

US–EUROPE TRADE CONFLICT: ANALYSIS OF EXPERIENCE

Abstract. *The intensification of anti-globalization and disintegration tendencies in the foreign trade policy of the states is proved, which causes the emergence and escalation of trade conflicts of various degrees of intensity. The contradictory situation in the foreign trade relations between the USA and the European Union is analyzed and the expediency of its consideration as an interstate trade conflict, which unfolds against the background of protection of national economic interests of its parties, is substantiated. It is shown that conflicts of this degree of intensity have broad prospects for settlement, which are in the plane of mutual concessions of member states.*

Keywords: *anti-globalization, protectionism, foreign trade conflict, intensity of trade tension, compromise.*

Introduction

Recent trends in foreign trade relations of key actors in the world economic system (such as USA, EU, China) indicate the intensification of anti-globalization and disintegration processes. The spread of these trends and the imbalance of national interests cause tensions in international trade relations and lead to the emergence and escalation of interstate trade conflicts, which, regardless of their intensity, are usually marked as a trade war. In our opinion, in most cases there is an unjustified identification of the trade war as the tensest situation in the foreign trade of the parties to the trade conflict. The latter has a wide range of settlement options and prospects for the parties to reach mutually acceptable agreements.

Purpose

In the context of the study, it is interesting to analyze the recent controversial situation in foreign trade relations between the United States and the European Union in order to assess the intensity of trade tensions.

Findings

An illustrative example of the potential for resolving disputes in international economic relations is the trade conflict between the US and the EU in 2018. The formal reason for resolving it was the need to protect national interests by overcoming the negative balance in US foreign trade. Thus, according to statistics, about half of the total number of cars sold annually in the US market are imported from abroad. In 2017, the United States imported 8.3 million cars worth more than \$ 190 billion. Of these, 2.4 million cars were imported from Mexico, 1.8 million – from Canada, 1.7 million – from Japan and 500 thousand – from Germany. Instead, in 2018, the United States exported to other countries about two million cars worth \$ 57 billion. [1, 2]. The course of the conflict was characterized by a symmetrical increase in import duties on a number of goods by its participants (Table 1).

The conflict was partially resolved on July 25, 2018 due to an agreement between the US and the EU on reducing trade tensions and gradually removing tariffs on products not related to the automotive industry. The most important positive result for the United States can be considered the abolition of European tariffs on imports of American soybeans. Following Beijing's imposition of punitive duties on these

products (due to the escalation of the parallel US trade conflict), the EU market is gaining strategic importance to support American farmers as the "core" of Trump's electorate. However, the imposed US tariffs on aluminum and steel products from the EU were not abolished, as were European tariffs on US goods. In order to further resolve the conflict, it was proposed to create a group of representatives of large American and European companies, together with representatives of the European Commission and the US government, in which negotiations were to end with the final abolition of duties.

Table 1. United States–European Union trade conflict in 2018

Date	Events
August 8, 2018	D. Trump signed an order on the introduction of a 25 percent duty on steel imports and a 10 percent duty on aluminum imports
June 1, 2018	New US tariffs on steel and aluminum for the EU came into force (25% on steel products and 10% on aluminum)
June 1, 2018	The European Union filed a complaint (US request for consultation on the settlement of the dispute) to the World Trade Organization (WTO)
June 22, 2018	New EU duties on some goods from the United States worth a total of 2.8 billion euros, which include steel and its products, as well as whiskey, peanut butter, Harley Davidson motorcycles and Levi's jeans came into force
July 25, 2018	Reaching an agreement to reduce trade tensions and gradually remove duties on products not related to the automotive industry Reaching an agreement on the abolition of European tariffs on imports of American soybeans Reaching an agreement to refrain from introducing new tariffs and starting negotiations to avoid a trade war Plans to establish a working group of representatives of large American and European companies together with representatives of the European Commission and the US government
January 18, 2019	The European Commission adopted a proposal to conduct trade negotiations with the United States on two positions: simplification of procedures for mutual assessment of product compliance with technical requirements and the abolition of tariffs on industrial goods

Based on [1, 2]

Systematization of the features of the considered contradictory situation (Table 2), in our opinion, allows us to label it as a trade conflict, not a trade war. Namely, on a number of grounds (potential losses for the global economy, the impact on the economies of other countries), this situation, given the escalation, may have the same significant consequences as the trade war. Thus, losses from the US-EU trade conflict (including the parallel US-China conflict) in the event of further escalation could cause significant damage to the global economy. According to K. Lagarde, in the worst case scenario, the introduction of import duties and other restrictions on free trade could lead to a decrease in world GDP by 0.5%, causing losses to the world economy of about \$ 430 billion. The largest slowdown in GDP growth was to be expected if both sides in the trade conflict implemented all the announced restrictive measures.

The impact of the US-EU conflict (as well as other US-based trade protections) on the economies of other countries, especially those with a commodity-oriented

export structure, may be significant. Thus, according to experts, Ukraine may lose 20-30% of foreign exchange earnings due to cheaper metals and grain, which always occurs due to the intensification of global protectionism. Although the volume of domestic metallurgy supplies to the American market is insignificant, as a result of symmetrical protectionist measures by the EU, Turkey and the Persian Gulf countries, 60-70% of Ukrainian exports, which amount to about \$ 7 billion per year, may be threatened [3].

Despite the recognition of the significance for the global economy, other features that determine the proposed approach to the delimitation of contradictory situations in trade, allow us to define it as a trade conflict. First of all, the instrument of mutual pressure is the increase of import duties on selected goods by the parties to the conflict, which corresponds to a lower level of interstate tension compared to the introduction of a trade embargo or trade blockade. The instruments used to resolve the situation include the involvement of international organizations (primarily the WTO) and the establishment of working groups of business and government representatives, which indicates the desire of the conflicting parties to reach mutually acceptable agreements.

Table 2. United States–European Union contradictory situation as a trade conflict

Signs of the situation	Characteristics
State-subject	USA
State-object	European Union
Prerequisites	Protection of US national interests (the need to overcome the negative balance in foreign trade)
Implementation tools	Increasing of import duties on selected goods
Settlement tools	Submission of a complaint by the EU to the WTO regarding the settlement of a dispute Establishment of a working group of government and business representatives
Political implication	Concealed (forcing the EU to purchase liquefied gas produced in the USA)
Impact on the global economy	Significant (in the worst case scenario, the escalation of the conflict could lead to a 0.5% decline in world GDP, resulting in a loss of about \$ 430 billion to the world economy)
Impact on the economy of other countries	Available (reorientation of the parties to the conflict to other markets in the event of its escalation and reduction of the EU's dependence on Russian energy resources in the event of a settlement under previous agreements)
Synergistic effect of the settlement	Available (agreement of the parties to the conflict on joint counteraction to unfair trade practices)

Compiled by the author

In addition, a synergistic effect can be expected from the interaction of the parties in the framework of conflict resolution. Namely, the US and the EU have agreed to work together against unfair trade practices, such as intellectual property theft, forced technology transfer, industrial subsidies and market distortions by state-owned enterprises and overcapacity. That is, the US-EU conflict has prospects for a

solution in the trade sphere, without unfolding to the level of political confrontation as a key feature of the trade war. The fact that, despite protectionist policies, the United States remains a key trading partner of the EU also supports the conflict. According to the results of 2017, the volume of their total turnover in monetary terms amounted to 631 billion euros, or 16.9% of the total turnover of products in the EU [4]. But, of course, the possibility of its escalation to the level of a real trade war (in particular, in the case of the completion of the construction of Nord Stream-2 in Europe) cannot be ruled out, which will involve the application of the strictest foreign trade policy instruments.

Conclusions. Analysis of the contradictory situation in foreign trade between the US and the EU allows us to consider it as an interstate trade conflict, which unfolds against the background of protecting the national economic interests of its parties and is the embodiment of current trends in foreign trade neoprotectionism. The potential for resolving the conflict lies in the plane of mutual concessions of its parties, in the absence of which there is a threat of escalation to the stage of a real trade war, which will cause significant losses for both parties to the conflict and the world economy as a whole. The prospects for resolving the conflict depend on the willingness of the parties to make compromise decisions and the desire to minimize economic losses from the further development of the conflict situation.

References:

1. Торговая война между ЕС и США: ничья в пользу Трампа. URL: https://24tv.ua/ru/torgovaja_vojna_mezhdu_es_i_ssha_nichja_v_polzu_trampa_n1005942
2. В торговой войне на уступки пошла Европа, а не Трамп, – Die Welt. URL: https://24tv.ua/ru/v_torgovoj_vojne_na_ustupki_poshla_evropa_a_ne_tramp__die_welt_n1005362
3. Чем закончатся торговые разборки между США, Евросоюзом и Китаем для мира и Украины. URL: <https://strana.ua/articles/147899-chem-zakonchitsja-torhovaja-vojna-ssha-evrosojuza-i-kitaja-dlja-mira-i-ukrainy.html>
4. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/browse-statistics-by-theme>

ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Nikita Gladkiy,

Candidate of Sciences in Economics

*SO HPE «Donetsk national university of economics and trade
named after Mikhail Tugan-Baranovskiy», Ukraine*

FINANSIAL SUPPORT OF THE SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIAN FEDERATION

Гладкий Н.А.,

кандидат экономических наук

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени М. Туган-Барановского», Украина*

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Abstract. *The article highlights the experience and practice of social entrepreneurship in Russian Federation. The attention is focused on the financial assistance addressed to social entrepreneurs from the government and private companies. The best experience of supporting social entrepreneurship in Russia from large companies and financial institutions (banks) is presented.*

Keywords: *social entrepreneurship, support, government support, social entrepreneurs.*

Аннотация. *В статье освещается опыт и практика социального предпринимательства в Российской Федерации. Акцентировано внимание на финансовой помощи социальным предпринимателям со стороны государства и бизнеса. Приведена лучшая практика крупного бизнеса и финансовых институций (банков) в поддержке социального предпринимательства в России.*

Ключевые слова: *социальное предпринимательство, поддержка, государственная поддержка, социальные предприниматели.*

Актуальность исследования вопросов социального предпринимательства в настоящее время усиливается на фоне роста социальных проблем в обществе: социального неравенства (например, 82% личных богатств России сконцентрировано в руках 10% россиян), бедности и низкого уровня жизни населения (особенно социально незащищенных слоев), безработицы, недостаточного качества медицинского и социального обслуживания. Разрешить часть перечисленных проблем призваны социальные предприниматели, эффективность работы которых напрямую зависит от государственной поддержки, помощи общества и бизнеса.

Изучением многоаспектных проблем развития социального предпринимательства в России занимались В. Жохова, Н. Зверева, Е. Мельник, А. Московская и др. В своих трудах авторы рассматривают трудности работы социальных предпринимателей, их правовую защиту, сложности начинания и развития социального бизнеса, недостаточного финансирования и информированности населения, отсутствия международных грантов и фондов.

Цель исследования заключается в изучении практики финансовой негосударственной поддержки социального предпринимательства в России для последующей его экстраполяции на решение социальных проблем в Донецкой Народной Республике.

Финансовая поддержка в Российской Федерации со стороны государства, в соответствии с Федеральным законом №15455-7 «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» [1], социально ориентированных некоммерческих организаций составят 411,6 млрд. рублей.

Одним из элементов поддержки социального предпринимательства стал Фонд поддержки социальных проектов, учрежденный в 2017 году АСИ. «Основными направлениями деятельности Фонда должна стать образовательная и финансовая поддержка социальных проектов. Предполагаемая капитализация фонда на 3 года (начиная с 2018 г.) составит 1,5 млрд. рублей. Фонд будет финансировать социальные проекты в форме беззалоговых займов на срок от 1 до 3 лет, средний размер займа планируется на уровне 2,5 млн. рублей [2].

Наталья Зверева, директор Фонда «Наше будущее» констатирует, «что государство создало разнообразный спектр инструментов управления социальным предпринимательством, однако в силу отсутствия единой программы развития этого сектора оно выбрало стратегию разделения всех инструментов поддержки в соответствии с организационно-правовыми формами социальных предприятий, что фактически дублирует инфраструктуру и усложняет администрирование финансовой поддержки» [3, с.107-108].

Наряду с государственной поддержкой, которой недостаточно для успешного развития, социальным предпринимателям большую помощь оказывают негосударственные институты. Прежде всего, следует отметить частный фонд «Наше будущее». Для поддержки социальных предпринимателей, Фонд [4]:

- организовал конкурс «Социальный предприниматель», победителям которого выделяется финансирование в виде беспроцентных целевых займов сроком до 10 лет на проекты, деятельность которых направлена на решение проблем общества;

- проводит вручение ежегодной Премии «Импульс добра» за вклад в развитие и продвижение социального предпринимательства в России; за восемь лет награждено 89 лауреатов из 21 региона России;

- создал лабораторию социального предпринимательства с целью разработки и реализации инновационных инструментов поддержки и развития социального бизнеса в России; лаборатория проводит бесплатное и платное обучение как начинающих, так и действующих социальных предпринимателей; более 400000 человек охвачено образовательными программами;

- открыл Портал «Новый бизнес» – информационный ресурс, рассказывающий о социальном предпринимательстве;

- организовал Банк социальных идей с целью аккумуляции как можно больше идей в сфере социального предпринимательства, а также для того, чтобы эти идеи произвели максимальный положительный социальный эффект.

Кроме фонда «Наше будущее» можно отметить отдельные конкурсы, по которым выделяются гранты в области социального предпринимательства. Среди них - Межрегиональная общественная организация «Достижения молодых» (Junior Achievement Russia), которая реализует ряд специализированных программ по обучению предпринимателей, в том числе программу «Социальное предпринимательство», предназначенную для молодежи 15-18 лет (<http://sep.ja-russia.ru>), а также мастер-классы для социальных предпринимателей.

Благотворительный фонд «Навстречу переменам» (Reach for Change, <http://reachforchange.org/russia>) на конкурсной основе поддерживает проекты, направленные на улучшение жизни детей и подростков [5, с. 29].

Нельзя не отметить и роль крупного бизнеса в поддержке социального предпринимательства в России. Так, АО «Объединенная металлургическая компания» (далее – ОМК) занимается развитием социального предпринимательства с 2016 года. Программа направлена на поиск и реализацию бизнес-идей по решению острых социальных проблем, обеспечение альтернативных способов занятости, а также на развитие социальной сферы городов и районов. Бюджет программы составил 18 млн. рублей.

ОАО «Пивоваренная компания «Балтика», часть Carlsberg Group в 2017–2018 гг. реализовало программу «Действуй без границ» (интеграционный проект). В результате: 6 человек получили целевые гранты на общую сумму более 6 млн. рублей; 176 инвалидов прошли обучение прикладным специальностям; 37 объектов были оснащены пандусами и поручнями; количество людей, чья жизнь качественно изменилась благодаря проектам победителей, составило более 1400 человек.

Росбанк реализует собственные и поддерживает партнерские социальные программы. Грантовый бюджет в 2018 г. составил 550 тыс. рублей. Общий объем средств, выделенных на программу в 2018 г. – 4,2 млн рублей, в 2019 г. – 5,5 млн рублей.

ПАО «СИБУР Холдинг» реализовало «Комплексную программу развития социально-предпринимательского сообщества г. Тобольск и Тобольского района». По ее итогам 10 человек получили целевые гранты на общую сумму более 1,7 млн. рублей.

ПАО «Сбербанк России» в Нижегородской области авторам лучших социальных проектов с инновационной составляющей в рамках ежегодного грантового конкурса «Новые возможности» оказывают финансовую поддержку в размере до 150 тысяч рублей [6, с. 47-49].

Дальнейшему развитию социального предпринимательства в России будет способствовать «усиление роли государства в финансовой поддержке социальных проектов, в особенности на начальных этапах; информирование органов власти и общественности о деятельности и роли социальных предпринимателей; увеличение числа инновационных социальных проектов путем поддержки социальных центров инноваций» [7, с.308].

Литература:

1. Федеральный закон от 19.12.2016 № 415-ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/00012016122100_08
2. АСИ: капитализация фонда по поддержке социальных проектов составит 1,5 млрд рублей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asi.ru/news/80055/>
3. Зверева Н.И. Регулирование социального предпринимательства в России / Н.И. Зверева, Н.Ю. Сурова // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2018. - №5(101). – С.101-109
4. Фонд «Наше будущее» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nbfund.ru/>
5. Социальное предпринимательство в России. Аналитический центр ОАО «МСП Банк». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://edu53.ru/nr-includes/upload/2015/04/02/7673.pdf>
6. Зверева Н.И. и др. Атлас практик развития социального предпринимательства субъектами Российской Федерации / Н.И.Зверева Соавторы: Бесшапошникова Е.Н., Сидорова О.А., Панчетовская Л.В., Шлыкова О.В. - Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», 2019. – 65 с.
7. Джамалудинова М.Ю. Государственная поддержка социального предпринимательства в России / М.Ю. Джамалудинова, Ю.А.Борисова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2018. - №12. – С.304-310

Marina Goncharova,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Volgograd branch of Plekhanov Russian University of Economics, Russia

Alexander Goncharov,

Doctor of Economic Sciences, Doctor of Law, Professor

Volgograd branch of Plekhanov Russian University of Economics, Russia

THE "GREEN" MENTALITY OF CORPORATE EMPLOYEES AS A KEY FINANCIAL RESOURCE FOR THE FORMATION OF THE "GREEN" ECONOMY OF MODERN RUSSIA

***Abstract.** The article deals with the problems of slowing down the formation of a "green" economy in the Russian Federation. Our country, in particular, is clearly lagging behind the EU countries in implementing measures to introduce renewable energy sources, decarbonize economic processes, and improve energy efficiency. We offer corporate and public financial instruments that contribute to the promotion and development of the "green" economy in modern Russia.*

***Keywords:** "green" economy, corporate finance, "green" bonds, "green" equipment, "green" depreciation, humane nature management.*

The system of public relations for the state's withdrawal of funds from Russian corporations regulates so-called payments for the "use" of natural resources. This well-established term suggests a tenant who uses something with the permission of the landlord, without being the owner. There is a contradiction here, because corporations execute such payments even if they are owners of land plots and other objects that they use in carrying out economic activities. These payments of corporations - "users" make up the whole system: 1) payments for the extraction of common minerals; 2) payments for the extraction of hydrocarbons; 3) payments for the extraction of groundwater; 4) payments for the extraction of other minerals; 5) regular payments (royalties); 6) annual payments for prospecting and exploration; 7) payments for the use of mineral resources; 8) deductions for the reproduction of the mineral resource base; 9) forest taxes in terms of the minimum rates of payment for wood released on the root; 10) rent for the use of the forest Fund and forests of other categories in terms of the minimum rates of payment for wood released on the root.

At the same time, modern Russian environmental legislation regulates, in particular, such important issues as ownership of natural objects, state regulation of nature management and environmental protection, and issues of environmental and legal responsibility. The most important normative acts include the law of the Russian Federation No. 2395-1 "On subsoil" of February 21, 1992, Federal law No. 96-FZ "On atmospheric air protection" of May 4, 1999, Federal law No. 7-FZ "On environmental protection" of January 10, 2002, Water code of the Russian Federation No. 74-FZ of June 3, 2006, Forest code of the Russian Federation No. 200-FZ of December 4, 2006, and others. Moscow is a leader in the development of environmental legislation among the Federal subjects. Here we should mention the Law of Moscow of May 5, 1999 No. 17 "On the protection of green spaces", the Law of Moscow of September 26, 2001 No. 48 "On specially protected natural territories in Moscow», Norms and Rules for designing complex landscaping on the territory of Moscow 2002, Resolution of the government of Moscow of September 10, 2002 No.

743-PP "On approval of The rules for the creation, maintenance and protection of green spaces and natural communities in Moscow», Law of Moscow of October 20, 2004 No. 65 "On environmental monitoring in the city of Moscow" and others.

However, in fact, despite the existence of generally progressive environmental and tax legislation, anthropogenic impact within the Russian territory has a rather negative and harmful effect on the biosphere. For example, the level of air pollution in Russia in the first quarter of 2020 increased by 57% compared to 2019: 44 cases of high air pollution were recorded against 28 cases in the previous year. This quarterly result was a record for the last five years. Until the end of 2020, the largest number of cases of air pollution was 2018: 90 cases (86 high pollution and 4 cases of extremely high pollution). Six cases of environmental pollution that occurred in the first quarter of 2020 were classified as accidents. One of them, which led to air pollution, occurred on 9.01.2020 during an accident at the LUKOIL-Ukhtaneftepererabotka oil refinery in Ukhta (Komi Republic). The main air pollutants are enterprises of the metallurgical, mining, oil, pulp and paper industry, housing and communal services. They generate benzopyrene, hydrogen sulfide, arsenic, Nickel, copper, manganese, zinc, iron, aluminum, chromium, ammonium and nitrite nitrogen, fluorine, and petroleum products in their emissions. The current Federal project "Clean air" provides for only 500 billion rubles for 5 years in 2019-2024. (<https://www.rbc.ru/newspaper/2020/05/29/5ec6a0b39a7947d276ceca8f>).

Since the above-mentioned financial exemptions exist, this formally means that the state, receiving payments from corporations, should use the funds received to mitigate, neutralize, and reduce (ideally to zero) such impacts in response to their harmful anthropogenic impact on the biosphere. At the same time, according to Russian President Vladimir Putin, climate change in the Russian Federation – warming occurs about 1.5-2 times faster than on the rest of the Planet. This situation confirms and reflects the inefficiency of the current financial mechanism of payments for the use of natural resources in Russia. On the one hand, the burden on corporate finances exists in quite significant volumes of withdrawals, on the other hand, the dominance of the high-carbon and colonial-predatory economic model in relation to the biosphere remains unchanged from year to year. The environmental situation in large agglomerations remains very tense, and man-made disasters also occur. For example, in May 2020, there was a diesel fuel leak in the Norilsk-Taimyr Energy company, as a result of which, according to the Federal service for supervision of natural resources, 6 thousand tons fell into the ground, another 15 thousand tons - into the Ambarnaya and Daldykan rivers, as well as almost all their tributaries. Reasonably, the President of the Russian Federation declared a Federal emergency (<https://www.rbc.ru/business/04/06/2020/5ed7b3a19a79470f8a58995b>).

The alternative to the current situation is a "green" economy. There are many interpretations of this concept [1], [2], [3]. In our opinion, this is, first of all, a circumspect and careful economic activity in relation to the biosphere and based on minimal harmful effects on it. The basic principle, the fundamental beginning of such rational management in the XXI century – humane nature management. Technically, this is implemented as an expanded introduction of renewable energy sources, decarbonizing economic processes, and improving energy efficiency. In 2013, a Declaration was adopted on the implementation of the principles of the "green"

economy in Russia, where they were declared (as good targets): 1) increase investment in environmental technologies; 2) improvement of waste processing methods; 3) support for environmental activity of businesses in new technological sectors; 4) creating mechanisms for introducing payments for ecosystem services; 5) creating conditions for attracting capital to the market of environmental goods and services; 6) creating additional "green" jobs; 7) formation of new innovative sectors of the economy with the potential for GDP growth. Unfortunately, over the past years, no significant steps have been taken to "green" the national economy.

In 2020, the EU adopted the "Green Pact for Europe", which provides for a budget of 1 trillion euro. Euro and contains 50 measures in the industries that have the largest environmental footprint - the "carbon footprint»: metallurgy, power generation, equipment of heating installations for households. By 2030, Europe plans to reduce CO2 emissions by 55%, and by 2050, the continent should become environmentally neutral. Basically, the plans are based on the fact that over the past decades, CO2 emissions into the atmosphere have been reduced by 23%, while production has increased by more than 60% (<https://riss.ru/article/1047/>). Against this trillionth (in euro) background for 10 years, the Russian 500 billion rubles for 5 years, of course, look more than modest. In our opinion, we should pay attention to the financial capabilities of corporations themselves. Here, "green" bonds, tax preferences for "green" equipment, and the inclusion of expenses for periodic certification of their employees in humane nature management are quite applicable as tools.

"Green "bonds, which corporations can issue by attracting long - term loans from investors, differ in their targeted nature, namely, a clear focus of the received funding on the technical implementation of humane environmental management (again, on the expanded introduction of renewable energy sources, decarbonizing economic processes, and increasing energy efficiency). Tax legislation should provide for exemption from taxation of interest on such bonds, both for individual investors (personal income tax) and for legal investors (corporate income tax). At the same time, the tax legislation should provide for deduction of the cost of "green" equipment from the tax base for the property tax of organizations, such environmentally neutral equipment should not be taxed. In addition, the restructuring of people's perception of the biosphere at a deep, mental level is of particular importance. To do this, it is necessary to certify every three years at least 30% of the average number of employees of corporations that use natural resources under the Program of humane nature management. The amounts spent by corporations on these activities should be included in expenses and not subject to corporate income tax, and should not be subject to value-added tax for certification centres. Certified employees should receive a financial incentive - a salary Supplement - from corporate employers.

The traditional colonial-predatory attitude to natural resources and to the biosphere itself, which is gradually disappearing into oblivion, should always remain in the past. It's time to pay "green" depreciation for the exploitation of natural capital. This "green" depreciation, which we call "green", should combine the above-mentioned financial flows. The methodology for assessing the level of economic development and well-being of the population of countries only by the level of GDP

in currency should also take its rightful place in the past XX century. Currently, it is impossible not to take into account the natural capital that economic entities (corporations) have access to in certain national territories when assessing the sustainability and success of their economic activities. In our opinion, in accordance with a specific type of economic activity, operating corporations are required to take into account the consumed natural capital, while forming in their finances and accumulating appropriate resources to ensure humane nature management. At the same time, the annual estimate of the GDP of a national economy should include the actual amounts actually spent in this country over the past year on the reproduction of natural capital.

References:

1. Ivanova, N. I., Levchenko, L. V. "Green" economy: essence, principles and prospects // Bulletin of Omsk University. Series "Economy". – 2017. – № 2 (58). – P. 19-28.
2. Lyaskovskaya, E. A. Formation of the "green" economy and stability of development of the country and regions /E. A. Lyaskovskaya, K. A. Grigorieva // Bulletin of SUSU. Series "Economics and management". – 2018. – Vol. 12, No. 1. – Pp. 15-22. DOI: 10.14529/em180102.
3. Borisov, V. N., Pochukaeva, O. V. Green growth of industrial regions of Russia: factors and results. Vestnik of NSUEM. 2020;(2):10-24. <https://doi.org/10.34020/2073-6495-2020-2-010-024>.

Kyrchata I.M.,

Candidate of economic sciences, Associate Professor

Shershenyuk O.M.,

Candidate of economic sciences, Associate Professor

Poyasnyk O.B.,

Student of the Faculty of administration and business

Kharkov National Automobile and Highway University

FORMATION OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE AS A FACTOR OF SCIENCE AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Кирчата І.М.,

к.е.н., доцент

Шершенюк О.М.,

к.е.н., доцент

Поясник О.Б.,

студент факультету управління та бізнесу

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ НАУКИ І ЕКОНОМІКИ

Abstract. *The issue of innovation activity intensification within the domestic innovation economy focuses on the innovation infrastructure development, the level of development of which determines the attractiveness for investment capital, which allows to provide the country with new technologies and management methods. Today on the one hand development of the economy innovative modernization concept becomes more relevant and demands, but effective financial support for its implementation is an urgent problem that arises on the other hand.*

Keywords: *innovation activity, innovation infrastructure, technoparks.*

Анотація. *Проблематика активізації інноваційної діяльності в рамках вітчизняної інноваційної економіки центральне місце відводить питанням розвитку інноваційної інфраструктури, рівень розвиненості якої обумовлює привабливість для інвестиційного капіталу, що дає змогу забезпечити країну новими технологіями та методами управління. На сьогодні розробка концепції інноваційної модернізації економіки стає більш актуальною та затребуваною з одного боку, проте ефективне фінансове забезпечення її реалізації – нагальна проблема, що постає з іншої сторони.*

Ключові слова: *інноваційна діяльність, інноваційна інфраструктура, технопарки.*

На сьогодні розробка концепції інноваційної модернізації економіки стає більш актуальною та затребуваною з одного боку, проте ефективне фінансове забезпечення її реалізації – нагальна проблема, що постає з іншої сторони. До теперішнього часу наша країна практично вичерпала наявні резерви свого екстенсивного розвитку, а тому потрібен пошук нових шляхів для розвитку з урахуванням інноваційного вектору економіки. Одним із засобів вирішення даної проблеми можуть стати інвестиції, зокрема й особливо іноземні, які спрямовані в основний капітал та забезпечують країну новими технологіями та методами управління, тим самим сприяючи розвитку національної економіки. Проте позитивний вплив іноземних інвестицій несе з собою й ризики для економічної безпеки: вітчизняні підприємства можуть не встояти в

конкурентній боротьбі, а відтік репатрійованого прибутку за кордон зростає. Залучення іноземного капіталу може бути виправдано в тих випадках, коли вичерпано можливості вітчизняного наукоємного сектору економіки, але є можливості стримувати присутність іноземного капіталу на безпечному для суверенності країни рівні та працює чіткий механізм державного регулювання. Одночасно зі збільшенням фінансування має сенс змінити структуру управління проектами, коли для підтримки першочергових етапів розробки інновацій і для обслуговування завершальних етапів впровадження створюються особливі механізми та інноваційні управляючі компанії.

Особливу роль для розвитку виробничо-технологічної, інформаційної та освітньої інфраструктури інноваційної діяльності відіграють інноваційні технопаркові структури.

Інноваційна інфраструктура – це безліч суб'єктів інноваційної діяльності, що виконують функції з обслуговування та сприяють інноваційним процесам, а також вирішують завдання покладені на інноваційний аспект діяльності, зокрема:

- інформаційний супровід та виробничо-технологічна підтримка інноваційної діяльності;
- питання сертифікації та стандартизації інноваційної продукції;
- сприяння просуванню ефективних розробок і реалізації інноваційних проектів;
- проведення виставок інноваційних проектів і продуктів;
- надання консультаційної допомоги;
- підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів для інноваційної діяльності та ін.

Успішність розвитку інноваційної інфраструктури пов'язана з інтеграційними процесами, які сприяють досягненню синергетичного ефекту за рахунок поєднання та координаційних заходів діяльності окремих елементів інноваційної інфраструктури.

Інноваційна інфраструктура включає перелік інформаційних, організаційних, маркетингових, освітніх та інших мереж, які просувають нову ідею сприяючи практичній її реалізації.

Позитивну інтегруючу роль у розвитку інноваційної інфраструктури відіграють створені інноваційні союзи у вигляді відомих форм технопаркових структур:

- наукові, технологічні й дослідницькі парки;
- інноваційний, інноваційно-технологічний та бізнес-інноваційні центри;
- центри трансферу технологій;
- інкубатори бізнесу та інкубатори технологій, віртуальні інкубатори;
- технополіси та ін.

Деякі з цих форм мають принципові відмінності, обумовлені різним функціональним призначенням, специфікою організаційної форми та переліком вирішуваних завдань, водночас між іншими технопарковими структурами наявна в більшій мірі термінологічна розрізненість, пов'язана з особливостями та рівнем розвитку інноваційної інфраструктури окремої країни.

Можна виділити основні три групи технопаркових структур: регіон науки, технополіси, технопарки, інкубатори.

Першим та найбільшим в даній класифікації виступає регіон науки, що є науково-виробничим комплексом з розвинутою інфраструктурою обслуговування, кордони якого відповідають адміністративним одиницям окремих територій. Склад комплексу може бути представлений провідними вищими закладами, науково-дослідними організаціями, а також виробництвами наукоємної продукції. Адміністративно-управлінську функції в більшості випадків покладено на місцеві органи влади та громадські організації.

Технополіс (наукоград), який нерідко називають «містом мізків», являє собою сучасний, з розвинутою інфраструктурою обслуговування (культурною і рекреаційною), науково-промисловий комплекс. Головну роль в технополісі відведено науково-дослідним центрам та наукоємним виробництвам, а метою є створення сприятливих умов для провідних наукоємних виробництв в інвестиційно привабливих галузях національної економіки.

Як правило, в склад технополісу мають входити: провідний університет або інші вузи, державні та приватні науково-дослідні заклади, а також необхідна інфраструктура, що забезпечить життєдіяльність інноваційних фірм та людей, які там працюють.

Технопарк (науковий парк) – науково-виробничий територіально визначений комплекс, де структурною одиницею є дослідницький центр, головна задача якого полягає у формуванні найбільш сприятливого середовища та умов для розвитку наукоємних малих і середніх інноваційних фірм. Наукові центри різняться розмірами, умовами функціонування та зазвичай представлені такими структурами: інноваційно-технологічний центр, науково-промисловий центр, навчально-освітній центр, консультаційно-сервісний центр, інформаційний центр, промислова зона та ін.

Поняття технопарку досить близько поняттю інкубатора в сфері інноваційної діяльності, а останній може входити до складу технопарку в якості його окремого структурного елемента.

Технопарки, на відміну від інкубаторів, формують більш різноманітне інноваційне середовище, з більш широким спектром послуг: підтримка інноваційного підприємництва, сприяння розвитку матеріально-технічної, соціально-культурної, інформаційної та фінансової бази інноваційно орієнтованих підприємств.

Відмінність полягає між ними в тому, що перелік фірм-клієнтів технопарків не обмежується тільки створеними інноваційними компаніями чи на ранній стадії розвитку, а включає також малі і середні інноваційні підприємства, що знаходяться на різних стадіях комерційного освоєння наукових знань, ноу-хау і наукомістких технологій.

Інкубатор – це багатофункціональний центр з надання різноманітних послуг (інформаційні, консультаційні, пошук та оренда приміщення та обладнання) інноваційним фірмам, які перебувають на етапі виникнення й становлення, завдяки чому й самі знаходяться в постійному розвитку, сприяючи інноваційному підприємству.

Як свідчить рівень поточного стану інноваційної інфраструктури, то наразі наявний перелік проблем, які гальмують розвиток інноваційної діяльності нашої країни, зокрема: недостатня інтегрованість інноваційних компаній в інноваційні мережі; слабкі коопераційні зв'язки інноваційного ланцюга «освіта-інноваційний бізнес-держава»; недосконалість трансферу результатів досліджень та розробок в економіку країни, і як наслідок, недостатня активність інноваційного підприємництва.

Література:

1. Авдулов А.Н. Научные и технологические парки, технополисы и регионы науки / А.Н. Авдулов, А.М. Кулькин . – М. : ИНИОН РАН, 2005. 148 с.
2. Медынский В.Б., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. - М.: ЮНИТИ, 1999. - 414 с.
3. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. - М.: Наука, 2002.
4. Курманов В.В. Формирование инновационной инфраструктуры инновационного развития экономики // Материалы Международной научно-практической конференции / Брянск : ООО Радомир, 2012 .– С.186-189.

Yuliia Peniak,
PhD in Economics, Associate Professor
*Educational and Scientific Institute «Karazin Banking Institute»
V. N. Karazin Kharkiv National University (Ukraine, Kharkiv)*

Victoria Ivanenko
Master's student
Educational and Scientific Institute «Karazin Banking Institute»

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF RECEIVABLES MANAGEMENT

Пеняк Ю.С.,
канд. екон. наук, доцент
*ННІ «Каразинський банківський інститут»
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна*
Іваненко В.О.
студентка ОС «Магістр»
ННІ «Каразинський банківський інститут»

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Abstract. *The article considers the problems of accounting and analytical support of receivables management. Factors influencing the size and structure of receivables are highlighted. Recommendations for improving the system of accounting and analytical support for receivables management of enterprises are given.*

Keywords: *accounting and analytical support, management, accounting, analysis, receivables, accounts payable.*

Анотація. *У статті розглянуто проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю. Висвітлено фактори впливу на розмір та структуру дебіторської заборгованості. Наведено рекомендації щодо вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств.*

Ключові слова: *обліково-аналітичне забезпечення, управління, облік, аналіз, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.*

На сьогоднішній день питання обліку та аналізу дебіторської заборгованості є одним із найбільш складних та пріоритетних, що зумовлено наявною в Україні кризою неплатежів. Взагалі дебіторська заборгованість є нормальним явищем у діяльності підприємства до тих пір, коли вона контрольована та своєчасно погашається. Однак останнім часом спостерігається стрімке зростання сумнівної та безнадійної заборгованості, обумовленої низьким рівнем фінансової дисципліни дебіторів. Тому, ефективне управління заборгованістю підприємства повинно здійснюватися на підставі якісної системи обліково-аналітичного забезпечення, основною метою функціонування якої має бути забезпечення приведення обсягів заборгованості до економічно обґрунтованих рівнів, оптимізація її складу та структур з метою уникнення безнадійних боргів та інших фінансових ризиків.

Саме тому, метою статті дослідження є дослідження та вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління заборгованістю підприємств, яка є джерелом інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією.

На основі аналізу наукових праць [1-5] можна виділити найбільш актуальні проблеми обліково-аналітичного управління дебіторською заборгованістю, а саме: не контрольованість обсягів заборгованості та відсутність дієвих способів її стягнення; непристосованість П(С)БО до міжнародних стандартів, особливо з питань створення резерву сумнівних боргів; недосконалість контролю за контрагентами та перетворенням заборгованості у безнадійну; неефективність застосування сучасних форм реструктуризації товарної дебіторської заборгованості мають негативний вплив на діяльність підприємства в цілому та становлять загрозу для подальшого функціонування підприємства в нормальному стані.

Обліково-аналітичне забезпечення управління заборгованістю підприємства за своєю суттю є системою збору, формування облікової інформації та її обробки за допомогою економічного аналізу з подальшим передаванням менеджменту підприємства для прийняття управлінських рішень з метою уникнення небажаних фінансових ризиків та приведення обсягів заборгованості до прийнятних рівнів, які не чинитимуть негативного впливу на фінансово-майновий стан та подальший розвиток підприємства [4, с. 259].

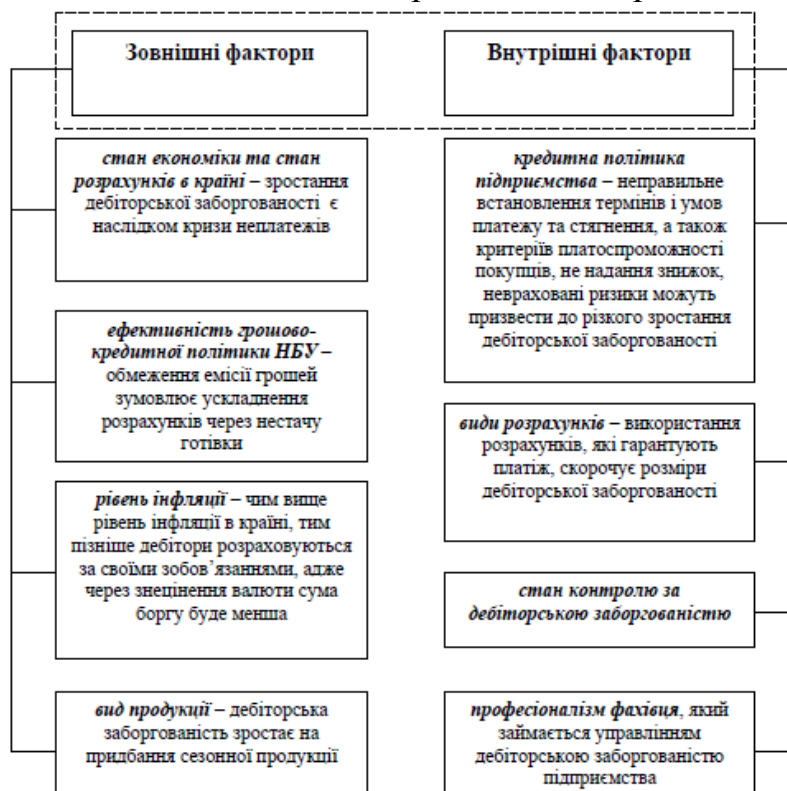


Рис. 1. Фактори впливу на розмір та структуру дебіторської заборгованості

Джерело: узагальнено авторами

Слід відмітити, що на розмір та структуру дебіторської заборгованості впливають різні зовнішні та внутрішні фактори. Зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств і обмежити їх вплив досить складно.

Натомість, внутрішні фактори залежать від того, наскільки організовано управління дебіторською заборгованістю в межах діяльності підприємства (рис. 1).

Для вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств, яка є джерелом інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією, можна надати такі рекомендації:

- розробляти на підприємстві розпорядчий документ про облікову політику та керуватися ним при веденні бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості з питань встановлення складу дебіторської заборгованості підприємства, оцінки дебіторської заборгованості для відображення в бухгалтерській звітності на дату балансу, методу визначення величини резерву сумнівних боргів з метою систематизації обліку, усунення можливих помилок в системі обліку, полегшення проведення аналізу;

- класифікувати дебіторську заборгованість за ознаками, що залежать від специфіки діяльності підприємства, його розмірів і запитів управлінського персоналу. Обрані види дебіторської заборгованості мають бути покладені в основу побудови переліку аналітичних рахунків до рахунка 36 «Розрахунки покупцями та замовниками»;

- визначати оптимальний розмір дебіторської заборгованості, яка б не створювала перешкод для можливості забезпечення безперебійного процесу постачання, виробництва, реалізації та розрахунків підприємства за своїми зобов'язаннями;

- встановити раціональне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю для прискорення оборотності цих двох показників;

- систематично проводити інвентаризацію заборгованості шляхом перевірки первинних документів, які є основою для виконання розрахунків та відображення операцій в обліку, а також шляхом звірки залишків з контрагентами;

- прийняти заходи щодо вдосконалення національної системи обліку спираючись на досвід ведення бухгалтерського обліку за МСБО(МСФЗ);

- створити дієвий механізм управління дебіторською заборгованістю, що дозволить реально охарактеризувати фінансове становище підприємства і приймати важливі стратегічні рішення зі стабілізації стану на ринку та зниження витрат;

- створити відділ внутрішнього аудиту, головним завданням якого є здійснення контролю за проблемною дебіторською заборгованістю;

- здійснювати постійний моніторинг фінансового стану дебіторів;

- застосувати різні форми реструктуризації, що пришвидчило б перетворення дебіторської заборгованості у грошові активи;

- вводити штрафні санкції за прострочення платежу.

Таким чином, в сучасних нестабільних економічних умовах, коли у світі період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства, підприємствам важливо раціонально та ефективно управляти дебіторською заборгованістю, забезпечувати своєчасне погашення боргів і запобігати утворенню безнадійної

заборгованості. Отже, передумовою для досягнення цілей господарської діяльності підприємства, спрямованих на успіх, є ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємства, яке реалізується саме на підставі якісного обліково-аналітичного забезпечення.

Література:

1. Пеняк Ю.С., Мосьпан О.Д. Антикризове управління як засіб оптимізації дебіторської заборгованості // Інфраструктура ринку. 2019. №29. С.264-270.
2. Белозерцев В. С. Фактори впливу на динаміку та якість дебіторської заборгованості підприємства: теоретичний аспект // Технологічний аудит та резерви виробництва. 2015. № 4/5 (24). С. 4-10.
3. Дроздова О. Г., Пащенко І. В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні та шляхи їх вирішення // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. №5. С. 94-98.
4. Чорненька О. Б. Основні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління заборгованістю підприємства // Наукові записки [Української академії друкарства]. - 2016. - № 2. - С. 259–269.
5. Ковальчук В.Г. Роль ефективного менеджменту організації у зменшенні обсягів дебіторської заборгованості // Вісник УБС. 2018. № 2(32). С. 72-76.

Anatolii Chynchyk

Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor
Kyiv National University of Construction and Architecture

PRIORITIES OF IMPROVING THE IMPLEMENTATION MECHANISM OF STATE TAX POLICY

Анатолій Чинчик

к.е.н, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури

ПРІОРИТЕТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Abstract. *The article defines the content of priority in the context of tax policy research. There are characterised the strategic priorities of improving tax policy for the dynamic balanced development of Ukraine. There are justified the specific of forming and realisation of tax policy to ensure the harmonious development of the national economy.*

Keywords: *national economy, tax policy, public administration, tax policy priorities, tax mechanism.*

Анотація. *У статті визначено зміст пріоритетності в контексті дослідження податкової політики. Охарактеризовано основні стратегічні пріоритети удосконалення податкової політики для динамічного збалансованого розвитку України.*

Обґрунтовано специфіку формування та реалізації податкової політики щодо забезпечення гармонійного розвитку національної економіки.

Ключові слова: *національна економіка, податкова політика, державне управління, пріоритети податкової політики, податковий механізм.*

Актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю висвітлення пріоритетних аспектів податкової політики в умовах сучасних викликів. Результати дослідження отримано завдяки напрацюванням з тематики сутності податкової політики та особливостей формування пріоритетів її розвитку, державного регулювання, податкового механізму, модернізації суспільних інститутів (О. Бойко [1], Н. Васильєва [2], В. Коротун [3], О. Курносов [4], В. Єлагін [5], Н. Обушна [6] та ін.).

Метою статті є теоретичне обґрунтування пріоритетів формування і реалізації податкової політики.

Розуміючи важливість податкової політики, її високе соціально-економічне, безпекове, почасти державотворницьке значення, визначимо пріоритети її розвитку. Сам термін «пріоритет» (від лат. *prior* – старший) окреслює, зокрема, першість у чому-небудь (відкритті, винаході, висловленні ідеї), переважне, провідне значення чогось [7], вказує на актуальні явища чи процеси (чинники, тренди), які визначають першочергову необхідність управлінського впливу держави у відповідній сфері.

Відтак пріоритети податкової політики вказують, як у першу чергу має використовуватись інструментарій податків у контексті забезпечення необхідних трансформаційних змін.

Існує також зворотній вплив економіки на податкову політику. У випадку успішних трансформаційних змін забезпечується економічний розвиток, який супроводжується розвитком бізнес-середовища, а відтак і підвищенням платоспроможності його суб'єктів.

Розглянемо пріоритети вдосконалення механізмів податкової політики в умовах трансформації національної економіки, які прийнятні для держави у конкурентному середовищі інформаційного суспільства, в тому числі й для України.

Одним із основних пріоритетів визначено сталість розвитку національної економіки. Термін сталості розкриє закономірні та передбачувані процеси покращення змін, що дозволяє забезпечувати різнострокове стратегічне планування, здійснення довгострокових і капіталомістких інвестицій. З одного боку, сталість вступає в протиріччя з динамічними прогресивними змінами. З іншого боку, в умовах розривів за рівнем розвитку між різними країнами та сферами, сталість розвитку економіки є запорукою більш виваженого обґрунтування технологічного прогресу з позиції впливу на інші сфери життя суспільства.

Сталість розвитку національної економіки потребує стабільності соціально-економічної та політичної ситуації в державі, що є одним з ключових загрозливих чинників для України. Упродовж діяльності різних владних режимів періоду незалежності, кожен уряд декларував пріоритети податкової реформи. У чинній Стратегії «Україна-2020» в рамках вектору розвитку визначено податкову реформу, метою якої є побудова податкової системи, що є простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, створює необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечує достатнє наповнення Державного бюджету України і місцевих бюджетів [8].

Зазначається також, що головними напрямками податкової реформи є перехід від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та проведенні сплати податків [8]. Як наслідок, впливають наступні пріоритети вдосконалення механізму податкової політики, які насамперед пов'язані з розвитком бізнес-середовища, особливо в сегменті малого і середнього бізнесу. У даному контексті податкова політика повинна реалізовуватись з дотриманням принципів прозорості адміністрування податків, а також обґрунтування податкового навантаження. Податкове навантаження розглядається як показник, що вказує на ефект від впливу податків або ефективність рівня втручання держави на економіку країни та окремих платників; це форма монопольної ціни сукупних суспільних благ, в якій виражається міра вартості (цінності) державних послуг по відношенню до джерел сплати податків [9, с. 116].

Визначення податкового навантаження полягає в оціночних критеріях наслідковості впливу держави, а саме забезпечення інноваційного розвитку бізнес-середовища. Йдеться про здатність суб'єктів господарювання не лише впроваджувати, але й продукувати інновації, що є конкурентоспроможними на глобальному ринку. Від цього залежить становлення інноваційної економіки та її перехід на вищий ступінь технологічного укладу.

Податкова політика в контексті стимулювання інноваційного розвитку бізнес-середовища є усталеним концептом для розвинених держав, які часто обмежені в природно-ресурсних можливостях, однак вдало використовують податковий інструментарій для розвитку наукомістких галузей. Сприяння держави інноваційному розвитку через податковий інструментарій відповідає моделі Дж. Кейнса, а домінанта інноваційних змін є викликом сучасності. Проведення політики податкового стимулювання інноваційної діяльності фактично означає винайдення способів і меж балансування між державними та приватними інтересами: держава, поступаючись своїм поточним фіскальним інтересом при податковому стимулюванні інноваційної діяльності, вправі розраховувати на задоволення інших потреб, як то інвестування вивільнених ресурсів у виробництво, фундаментальні дослідження, прикладні розробки, зменшення відтоку з країни носіїв інтелектуального потенціалу тощо; платник податків в обмін на понесення значних фінансових затрат з довгостроковою окупністю вправі розраховувати на зниження податкового тиску, на дотримання гарантій незмінності законодавства у довгостроковій перспективі тощо [10, с. 172; 11, с. 71].

Стимулювання інноваційного розвитку бізнес-середовища базово повинно відбуватись шляхом забезпечення рівномірності податкового навантаження. Без рівномірності податкового навантаження неможливо розвивати ринок з конкурентними відносинами без практик прихованого монополізму. Інноваційна діяльність є індикатором рівня розвитку бізнес-середовища на конкурентних засадах. В іншому випадку жодні податкові пільги не дадуть очікуваного ефекту, а радше слугуватимуть інструментом суб'єктивного їх використання для обмеженого числа підприємств.

Пріоритетність податкової політики в умовах трансформації національної економіки, має бути спрямована на активному переході від фіскалізму до стимулювання ділової активності, розкриття економічного потенціалу територій, прибутковості місцевого бізнесу та збільшення рівня доходів населення. Зокрема, необхідно розробити такі механізми, «які дозволять підвищити фінансову самостійність регіонів не тільки за рахунок передачі частини доходів від стягнення державних податків, а й за рахунок надання їм можливості збільшити доходи бюджетів шляхом підвищення ефективності роботи» [12]. При цьому, повинні об'єднуватись принципи стимулювання територіального і суб'єктного розвитку, виходячи з балансування інтересів суспільства, бізнесу та держави.

Податкова політика є надзвичайно гнучкою. З одного боку, це дозволяє їй швидко адаптуватись до нових викликів, слугувати ефективним напрямком антикризового управління. З іншого боку, частість змін у системі податків значно ускладнює можливості господарювання та навіть, як це спостерігається для українського суспільства, деформує уявлення платників про рівень податкового навантаження.

Висновки. Отже, формування і реалізація податкової політики потребує формування інституціонального середовища, яке було б здатним забезпечувати гармонійний розвиток національної економіки, податкові відносини між суб'єктами господарювання з метою безперебійного функціонування системи

оподаткування на основі податкової дисципліни, культури господарювання, довіри і відповідальності. Одним з найбільш ефективних актуалітетів повинно стати фінансове забезпечення розвитку регіонів і громад на основі децентралізації податкової системи, що і стане предметом подальших досліджень.

Література:

1. Бойко О. Ефективність системи податкового адміністрування в Україні / О. Бойко // Демократичне врядування. – 2017. – Вип. 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lvivacademy.com/vidavnistvo_1/visnyk20/fail/Vojko.pdf
2. Васильєва Н. В. Податковий механізм забезпечення місцевого економічного розвитку територій в Україні / Н. В. Васильєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 16. – С. 75–78.
3. Коротун В. І. Перспективні напрями підвищення фіскальної ефективності податкової системи України / В. І. Коротун // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 211–219.
4. Курносів О. Посилення ролі державної податкової політики в соціально-економічному розвитку країни / О. Курносів // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2016. – Вип. 1(28). – С. 88–94.
5. Єлагін В. П. Інституціональні перетворення як основа ефективного розвитку головних ресурсних сфер держави / В. П. Єлагін // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління. – 2014. – Вип. 2. – С. 98–106.
6. Обушна Н. І. Інституціональне обґрунтування публічного аудиту в контексті модернізації суспільних інститутів / Н. І. Обушна // Ефективність державного управління. – 2016. – Вип. 3. – С. 271–280.
7. Словник іншомовних слів <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%CF%F0%B3%EE%F0%E8%F2%E5%F2>
8. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
9. Богатирьова Є. М. Податкове навантаження як індикатор результативності податкових реформ в Україні / Є. М. Богатирьова // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 110–121.
10. Рева Д. М. Роль податкових інструментів у регулюванні інноваційної активності / Д. М. Рева / Адаптація до права ЄС регулювання економіки України в сучасних умовах. – Харків : НДІ ПЗІР, 2015. – С. 172–177.
11. Прокопенко Ю. О. Податкове стимулювання – запорука активізації інноваційної діяльності підприємств та ефективності управління інноваційними проектами / Ю. О. Прокопенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 23. – С. 69–75.
12. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? – К.: НІСД, 2010. – с. 17.

Yatsykovskyy B.I.

Candidate of Economic Sciences (Ph.D.)

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

BASIC PRINCIPLES OF REGULATION ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MINING INDUSTRY

Яциковський Б.І.

к.е.н., заступник голови Державної комісії України

по запасах корисних копалин з економічного розвитку та міжнародної діяльності,
Державна комісія України по запасах корисних копалин

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ

Abstract. *The basic principles of state regulation of economic development of the mining industry are highlighted. The role and place of the basic principles in the development of state policy are revealed. The peculiarity of the principle of public administration, which reveals the aspect of interaction between the state and civil society, is substantiated. In the context of economic development of the industry, the importance of the principle of innovative manufacturability is characterized.*

Keywords: *state regulation, national economy, mining industry, principle of public administration, economic development.*

Анотація. *Висвітлено основні принципи державного регулювання економічним розвитком гірничодобувної галузі. Розкрито роль та місце основних принципів у виробленні державної політики. Обґрунтовано особливість принципу публічного управління, що розкриває аспект взаємодії держави і громадянського суспільства. У контексті економічного розвитку галузі охарактеризовано вагомість принципу інноваційної технологічної діяльності.*

Ключові слова: *державне регулювання, національна економіка, гірничодобувна галузь, принцип публічного управління, економічний розвиток.*

Пошук ефективних засобів задоволення потреб у суспільних благах, а також глобалізаційні виклики актуалізують безпекові та стабілізаційні детермінанти розвитку національної економіки та потребують державного втручання в господарські процеси. Особливо це стосується гірничодобувної галузі, яка чи не найбільше пов'язана з еколого-безпековими викликами.

Державне регулювання економічним розвитком гірничодобувної галузі має здійснюватися шляхом використання конкретного управлінського інструментарію та базуватися на основі чинного законодавства країни і нормах міжнародного права.

Дослідження у цій царині є актуальним об'єктом та потребує розгляду питання щодо обґрунтування вибору основних принципів та аналізу заходів державного регулювання економічним розвитком гірничодобувної галузі.

Дослідження розвиває напрацювання інших авторів з даної проблематики, серед яких: О. Босак [1], Н. Люта [2], Л. Маланчук [3], М. Мироненко [4], Я. Петров [5], К. Хорольський [6] та ін.

Метою дослідження є наукове обґрунтування основних принципів державного регулювання економічним розвитком гірничодобувної галузі.

Виконання основних засад державного регулювання економічним розвитком гірничодобувної галузі потребує дотримання певних принципів. В Україні вони встановлені законодавчо. Нижче наведено їх перелік з доповненням згідно авторського бачення [7]:

- принцип чіткого регулювання – розвиток галузі має відбуватись згідно з чітко встановленими правилами, адже у випадку їх порушення виникають ризики екологічного і національного характеру;

- принцип безпекового імперативу – всі заходи державного регулювання повинні орієнтуватись на безпекові пріоритети життєдіяльності людини, суспільства, бізнесу та держави в цілому;

- принцип раціонального використання природно-ресурсного потенціалу з надр – обсяги добування та супровідні процеси мають оптимізуватись згідно з економічними інтересами, природоохоронні цілі повинні коригувати розвиток галузі;

- принцип інноваційної технологічності діяльності в галузі – економічний розвиток галузі має забезпечуватись через неперервне покращення технологічного оснащення добування та супровідних процесів, що забезпечують раціональне використання ресурсів та їх заміщення;

- принцип ринкової конкуренції – висока міра державного регулювання в галузі має зберігати ринкове середовище з формування відносин з приводу використання природно-ресурсного потенціалу з надр, при чому не можуть допускатись монополістично-олігархічні впливи;

- принцип державної підтримки суб'єктів господарювання в галузі – виняткова роль гірничого добування потребує не лише високого контролю з боку держави за діяльністю в галузі, але й підтримки суб'єктів, особливо тих, які задовольняють потреби населення та стратегічних сфер господарювання економіки в паливно-енергетичних ресурсах, інших видах корисних копалин на різних стадіях переробки;

- принцип кадрової забезпеченості – функціонування та економічний розвиток галузі можливий за наявності високопрофесійних і мотивованих кадрів, здатних продукувати інновації, вносити пропозиції щодо раціонального використання ресурсів;

- принцип кадрової захищеності – зайняті в галузі з огляду на її специфіку та функціональне значення потребують додаткової захищеності (власної та сім'ї), в тому числі з огляду на загрози життю і здоров'ю;

- принцип наукової супровідності – функціонування та економічний розвиток галузі повинен супроводжуватись належним науково-дослідним інфраструктурним і кадровим забезпеченням з формуванням осередків інноваційної діяльності, спрямованої на пошук шляхів раціоналізації використання ресурсів;

- принцип публічного управління – функціональна специфіка галузі, незважаючи на необхідність державного регулювання, вимагає залучення в управлінські процеси громадськості з високим ступенем прозорості прийнятих рішень.

У контексті економічного розвитку галузі особливої вагомості набуває принцип інноваційної технологічності діяльності. Він забезпечує зміни виробничо-послугового характеру, що передбачають покращення технологічних підходів у використанні природно-ресурсного потенціалу, а також забезпечення якості супровідних послуг щодо обробки (збагачення), переробки (часткової чи повної), постачання отриманих корисних копалин. Гірничодобувна галузь, незважаючи на свою сировинну спрямованість, може бути рушієм інноваційного розвитку економіки, тим паче вона перебуває в полі пріоритетного державного та міжнародного фінансування. Дотримання принципу інноваційної технологічності діяльності апріорі посилює безпекову імперативність державного регулювання галузі: інноваційні зміни, в першу чергу, мають бути орієнтованими на цілі сталого розвитку та забезпечувати становлення висококонкурентного гірничо-металургійного комплексу з ознаками високого рівня конкуренції, збільшення екологічних вимог, забезпечення енергоефективності, оновлення матеріально-технічної бази виробництва, диверсифікації видів продукції, підвищення її якості та розширення сфери використання залізорудної продукції [6, с. 137].

Дослідження державного регулювання економічним розвитком гірничодобувної галузі потребує додаткової уваги щодо принципу публічного управління, що розкриває аспект взаємодії держави і громадянського суспільства (на відміну від традиційного бачення державного управління як організуючого і регулюючого впливу держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її впорядкування, зберігання або перетворення, що спирається на її владну силу) [8, с. 150; 1, с. 121].

Публічне управління щодо економічного розвитку гірничодобувної галузі не слід ототожнювати з «потенційною лібералізацією відносин щодо надрокористування», яка передбачає надання можливостей передачі прав на надрокористування іншій особі без обов'язковості згоди центрального органу виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері геологічного вивчення та раціонального використання надр, і в порядку, встановленому державою, а також без залишення за державою пріоритетного права на придбання відчужуваних прав на користування надрами в особі суб'єкта господарювання [5, с. 12]. На наш погляд, такі ліберальні кроки в Україні вимагають широкої фахової дискусії та спочатку потребують посилення принципу публічного управління.

Висновки. Регулювання економічним розвитком гірничодобувної галузі залежить від державної політика в основі якої закладені відповідні принципи, що лежать в основі ефективного функціонування не тільки гірничодобувної промисловості, але й системи національної економіки в цілому. Щодо принципу публічного управління, то він є потрібним на шляху дерегуляції гірничодобувної галузі та є прийнятним для економік з розвинутим конкурентним ринковим середовищем і високим ступенем суспільного контролю. В Україні чинний уряд 2020 року декларує одним з пріоритетів реформи надрокористування дерегуляцію галузі [9]. Однак даний процес слід розглядати не з позиції зниження міри державного регулювання, а зміни процедурних питань державного контролю з розподілом за різними гілками та

рівнями влади. Мають бути чітко розподілені повноваження між центральними і регіональними органами влади щодо дозвільної діяльності надання прав на користування надрами.

Література:

1. Босак О. З. Публічне управління як нова модель управління у державному секторі / О. З. Босак // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – № 2. – С. 114–122.
2. Люта Н. Г. Перспективи української геології – дерегуляція чи сталий розвиток? / Н. Г. Люта, Г. Г. Лютий // Мінеральні ресурси України. – 2015. – № 2. – С. 3–6.
3. Маланчук Л. О. Особливості формування державної політики щодо регулювання відносин у сфері надрокористування / Л. О. Маланчук // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2014. – Вип. 1. – С. 401–408.
4. Мироненко М. Ю. Необхідність державного регулювання економічного розвитку у сучасних умовах / М. Ю. Мироненко // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 433–440.
5. Петров Я. Потенційна лібералізація відносин щодо надрокористування Як отримати право на користування надрами / Ярослав Петров // Юридична газета, 21 лютого 2012 р., №8. – С. 12–13.
6. Хорольський К. Д. Технологічно-інноваційна стратегія розвитку гірничо-металургійного кластеру регіону / К. Д. Хорольський // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 7. – С. 135–143.
7. Гірничий Закон України від 06.10.1999 № 1127-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1127-14>
8. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін. ; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
9. Реформа надрокористування : Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/reforma-nadrokoristuvannya>

Elena Kanivets,
Senior Lecturer
Sumy National Agrarian University
Yulia Puzyr,
Student
Sumy National Agrarian University

LAND INVENTORY AS A MAIN COMPONENT IN THE LAND RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM

Канівець О.М.,
старший викладач
Сумський національний аграрний університет
Пузир Ю.О.
студентка
Сумський національний аграрний університет

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ ЯК ОСНОВНИЙ КОМПОНЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Abstract. *The article reflects the state and structure of the land inventory. The types, stages and processes of land inventory in Ukraine are analyzed.*

Keywords: *land, inventory, geoinformation shell, digitization, space images, cadastral accounting, geodetic measurements, cartographic materials, aerial photography.*

Анотація. *В статті відображено стан та структуру проведення інвентаризації земель. Проаналізовано види, етапи та процеси проведення інвентаризації земель в Україні.*

Ключові слова: *земля, інвентаризація, геоінформаційна оболонка, оцифровка, космічні знімки, кадастровий облік, геодезичні вимірювання, картографічні матеріали, аерофотозйомка.*

Однією з найголовніших проблем в управлінні земельними ресурсами та їх використанні є втрата достовірної інформації про кількісний і якісний стан земель, яка є базовою основою для забезпечення механізму регулювання земельного обігу, встановлення платежів за землю, ведення державного кадастру нерухомості, землеустрою та контролю за використанням земель.

Інвентаризація як процес упорядкування та управлінський засіб оптимізації наявних ресурсів є надзвичайно дієвим інструментом розкриття існуючого економічного потенціалу земельних відносин. В умовах земельного ринку та сучасного стану обліку земель інвентаризація повинна розглядатися, перш за все, саме з точки зору державного управління як засіб контролю. У зв'язку з цим пропонується аналізувати організаційно-правові засади здійснення інвентаризації земель за чинним законодавством з урахуванням наступних аспектів та потенційно важливих характеристик самої процедури інвентаризації. По-перше, інвентаризація дає змогу визначити реальний стан існування земельного фонду, виявивши власників та первинні правовстановлюючі документи, тобто історію становлення правового титулу кожної земельної ділянки; по-друге, інвентаризація виступає способом перевірки законності формування Державного земельного кадастру,

достовірності внесених в нього даних та їх відповідність правовстановлюючим документам; по-третє, це спосіб уточнення дійсного стану земельних активів держави; по-четверте, і це видається найголовнішим, інвентаризація повинна і може розглядатися як управлінська дія, оскільки вона своїми результатами відкриває здатності для виникнення нових юридичних наслідків, тобто надає можливість виправлення фактів протизаконного вибуття земель від їх реальних первинних власників. Відбувається уточнення їх правового статусу шляхом отримання підстав для відміни всіх попередніх протизаконних дій із земельною ділянкою [1].

Інвентаризація земель на початку земельної реформи розглядалась як спосіб одержання первинних відомостей для надання земельних ділянок громадянам, ведення обліку земель. Інакше кажучи, інвентаризація мала б забезпечити створення «первинного земельного кадастру», на базі якого стало б можливим ведення чергових кадастрових планів (карт) із відображенням усіх об'єктів кадастрового обліку.

Згідно статті 35 Закону України «Про землеустрій» інвентаризація земель проводиться з метою встановлення місця розташування об'єктів землеустрою, їхніх меж, розмірів, правового статусу, виявлення земель, що не використовуються, використовуються нераціонально або не за цільовим призначенням, виявлення і консервації деградованих сільськогосподарських угідь і забруднених земель, встановлення кількісних та якісних характеристик земель, необхідних для ведення державного земельного кадастру, здійснення державного контролю за використанням та охороною земель і прийняття на їх основі відповідних рішень органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування [2].

Державна інвентаризація земель в сучасних умовах покликана вирішити такі основні завдання: забезпечити повноту відомостей про всі земельні ділянки, кадастрові зони та квартали, адміністративно – територіальні утворення в межах України у державному земельному кадастрі; забезпечити валідацію наявних семантичних та картографічних відомостей про вже земельні ділянки, стосовно яких державою зареєстровано правовстановлюючі документи; забезпечити виявлення та реєстрацію обмежень у використанні земель (територіальних зон) навколо існуючих режимоутворюючих об'єктів [3].

На практиці проведення інвентаризації земель здійснюється у п'ять основних етапів.

Перший етап – це закупка послуг із інвентаризації земель.

Другий – одержання вихідної інформації для проведення інвентаризації земель.

Третій – проведення вишукувальних та топографо-геодезичних робіт.

Четвертий – складання документації із інвентаризації земель.

П'ятий – використання документації із інвентаризації земель.

Названі вище п'ять етапів, ми можемо згрупувати у три процеси: підготовчий, польовий та камерний. Розглянемо детальніше кожний із них. Підготовчий. На цьому етапі робіт збираються і аналізуються первинні матеріали, оцінюється стан чергового кадастрового плану (карт), перевіряється

стан планів земельних територій, виготовляється і затверджується технічний проект з проведення інвентаризації.

Польовий. Цей етап складається з проведення геодезичних вимірювань, які виконуються для встановлення точного місця розташування та розмірів земельної ділянки. Геодезичні вимірювання включають в себе аерофотозйомку земельної ділянки та проведення картографічних робіт.

Камерний. На цьому етапі обробляються результати геодезичних вимірювань, узгоджуються і уточнюються межі ділянок, землевпорядні документи оформляються у вигляді звіту.

В ході проведення інвентаризації використовуються архівні схеми внутрішньогосподарського землеустрою, кадастрові плани території, космічні знімки.

Семантична інформація заноситься в інвентаризаційні відомості. Всі матеріали проходять уточнення і узгодження з представниками територіальних утворень і землевпорядниками.

Завершальним етапом є оцифровка та внесення в геоінформаційну оболонку атрибутивної інформації для подальшого виведення інформації у вигляді звітів і картографічної інформації [3].

Отже, інвентаризація земель має проводитися у відповідності до вимог законодавства України, терміни її проведення залежать від інформаційних потреб суспільства.

Література:

1. Кондратенко Д.Ю. Інвентаризація земель як правова форма обліку земель. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. 2019 № 42 том 1
2. Закон України «Про землеустрій» від 22 травня 2003 року № 858: за станом на 27.07.2013р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Офіц.вид. – К.: Офіційний вісник України, 2003 - № 25 – С. 1178– Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/858-15>
3. Мартин А. Г. Інвентаризація земель: як її здійснювати в сучасних умовах [Електронний ресурс] / А. Г. Мартин. – Режим доступу: http://www.zsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2254:2011-05-27-14-48-38&catid=62:2011-01-12-14-57

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 31.12.2019 there operated 17 commercial insurance companies on the Slovak commercial insurance market.*

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

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.

1. The Commercial Insurance Market, Characteristic

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.

2. The Commercial Insurance Market and Analysis of Selected Indicators of the Commercial Insurance Market in the Slovak Republic for the Year 2019

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 2019. In 2019, 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, 17 commercial insurance companies were associated in the Slovak Insurance Association as of 31 December 2019. 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, 2020).

The most important indicators of the commercial insurance market include technical premiums. Table 1 shows the technical premiums as at 31 December 2018 in thousands of euros and that as at 31 December 2019 thousands of euros. We present both years to compare the development of this indicator of the insurance market.

In the next part of the paper, we compare the years 2018 and 2019. We will analyse the total technical premium as at 31 December 2018 and as at 31 December 2019 and the technical premium of life insurance and that of non-life insurance as at

31 December 2018 and 31 December 2019. The total technical premium as at 31 December 2018 achieved the amount of 2,536,100 thousand euro.

Table 1. Technical premium insurance premium as at 31 December 2018 and as at 31 December 2019 in EUR thousands

Year	Life insurance	Share	Non-life insurance	Share	Total
2018	1,269,677	50.5 %	1,245,551	49.5 %	2,536,100
2019	1,303,272	50.6 %	1 272,410	49.4 %	2,575,682

Source: Internal materials, SAP, Bratislava 2020

Table 2. Technical insurance premium in life insurance and non-life insurance as at 31 December 2019 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.	52,336	0
2	Allianz – Slovenská poisťovňa/ Slovak Insurance company, a. s.	239,494	406,408
3	ČSOB Poisťovňa/ Insurance company, a. s.	42,624	48,628
4	Generali Slovensko insurance company, a. s.	107,676	153,285
5	NN Life Insurance company, a. s.	75,644	0
6	KOMUNÁLNA insurance company, a.s.VIG	88,403	79,134
7	KOOPERATIVA insurance company, a. s., VIG	356,910	277,267
8	BNP Paribas Cardif Slovakia, a.s.	12,132	20,386
9	Poštová poisťovňa/ Post Office Insurance company, a.s.	15,155	1,799
10	UNION Insurance company, a. s.	8,895	53,373
11	UNIQA Insurance company, a. s.	30,970	95,191
12	Wüstenrot Insurance company, a. s..	26,837	28,151
13	AXA, Life-insurance company, a. s. branch of insurance from another Member State	56,927	21,166
14	Youplus Insurance International AG	0	3,659
15	Collonade Insurance, S.A., insurance company, a. s. from another Member State	0	26,444
16	Groupama Insurance company, a.s.	1,927	10,041
17	MetLife, Europe Insurance	120,022	5,533
22	Slovak Office of Insurers	0	16
	Total commercial insurance company in SAP	1,235,952	1,206,037

Source: Internal materials, SAP, Bratislava 2020, www.slaspo.sk

Of this, the technical premium of life-insurance premium amounted to 1,245,551 thousand euros and the non-life technical insurance premium was 1,269,677 tis. euros. As at 31 December 2019, the total technical premium achieved the amount of 2,575,682 thousand euros. Of this, the technical premium of life

insurance amounted to 1,303,272 thousand euros, and the technical premium of non-life insurance was 1,272,410 thousand euros. The total technical premium in 2019, was 2,575,682 thousand euros in comparison with the total technical premium in the year 2018, which was 2,536,100 thousand euros – it was higher in comparison with preceding year.

The share of life insurance on the total technical premium in the year 2019 was 50.6 % and in the year 2018 it was 50.5 % – it was a decline in comparison with the preceding year. The share of non-life insurance on the total technical premium in the year 2019 was 49.4% and in the year 2018 the amount was 49.5 % – an increase in comparison with the previous year. The ratio of life insurance and non-life insurance in the year 2018 was 50.6 : 49.4, and in the year 2018 it was 50,5 : 49,5 – in favour of life insurance.

Table 2 depicts the technical premium in life and non-life insurance as at 31 December 2019 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 2019 was 2,575,682 thous. euros. As can be seen from Table 2, technical insurance in life and non-life insurance as at 31 December 2019 (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 239,494 thousand euros and in non-life insurance with 406,408 thousand euros. The second position was occupied by KOOOPERATÍVA, insurance company, a. s. in the area of life insurance amounting to 356, 910 thous. euros and also in non-life insurance amounting to 277,267 thous. euros; the third place in life insurance business was taken by the insurance company Generali Slovensko, insurance company, a. s. with 107,676 thous. euro and in non-life insurance with 153,285 thous. euro.

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 2019 was 2,575,682 thousand euros. 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 2019 was 50.6 % and in the year 2018, it was 50.5% – a decline in comparison with the preceding year. The share of non-life insurance on the total technical insurance premium in the year 2019 was 49.4 % and in the year 2018, it was 49.5% – an increase in comparison with the preceding year. The ratio of life insurance to non-life insurance in the year 2019 was 50,6 : 49,4 and in the year 2018, it was 50.5 : 49.5 – 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 p. ISBN 97- 808-039-8345-8

2. Drugdova, B. (2016). The commercial insurance market and international risks in the slovak republic, Research and innovation. Yunona Publishing – New York, USA, 2019. ISBN 978-0-9988574-3-0
3. Lowry, J., Rawlings, P., Merkin, R. (2010). Insurance Law. Doctrines and Principles. Hard Publishing, Oxford, UK, 389 pp.
4. Kunreuther, H.C. - Pauly, M. V. – McMorrow, S. (2013). Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions in the Most Misunderstood Industry. New York: Cambridge University Press, 329 pp.
5. www.slaspo.sk
6. www.cap.cz.
7. www.nbs.sk

Ela Golemi,

PhD

University “Aleksandër Moisiu”, Durrës, Albania

THE ROLE OF COMPETITIVENESS AND LOGISTIC EFFICIENCY IN BALKANS

***Abstract.** The Balkan situation stays fluid and very uncertain: the Balkans are a specific geopolitical area, albeit outside the context of a geopolitical bloc, but they are highly connected to EU countries, not setting up stable trade flows within the region. This stands for a risk that could lead the Balkans to become an EU periphery, instead of being a geopolitical actor on the world scene. Through the data on remittance flows, we show that the Balkan states are dependent on EU countries. This study highlights two aspects of migration and shows that the Balkans there is not a regional leadership.*

***Keywords:** Balkans, geopolitics, growth, remittances, competitiveness.*

Introduction

Following the conflict-ridden 1990s, the Western Balkans opened up to global trade and became export-oriented, expanded the role of the private sector, and began to build institutions needed to support a market system. Banking systems were built up with the aid of foreign capital and know-how. The result of these efforts has been robust economic growth, a significant rise in living standards, and enhanced macroeconomic stability. The Balkans experienced robust growth before the global financial crisis, first of all, fueled by credit and direct foreign investment; successively growth declined as the crisis caused tighter credit conditions. Across Emerging Europe, recovery has been slow. However, the experiences notably differ in degree and timing. The scale of the boom and the severity of the bust were, for most of the Western Balkans, smaller than in most New Member States, especially the Baltic States. Across the Western Balkans, the boom peaked later, and the recession was less severe. However, the recovery has also tended to be feeble, and crisis legacies—high unemployment and nonperforming loans on banks' balance sheets—have yet to be addressed in this region.

Deeper integration with the European Union seems the only workable economic policy solution on the long run in the region so far.

Methodology

We aim to demonstrate how the remittances play a vital role in the Balkan economies; indeed, the data show the critical part of the negative migratory flows towards the European continent. The analysis aims the researchers to reflect about the geopolitical position of the entire Balkans block, pointing out that there is a risk, that the strong migratory flows to the EU together with economic remittances dependence create a suburbs effect even more accentuated if it analyzes the competitiveness and logistics efficiency of the entire Balkan region.

In this study, we used a qualitative and quantitative analysis. The first step was identifying the variables to use in our scientific research, the selection and use of the selected variables (remittance, migration flow, competitiveness) have the purpose of giving an overall vision of Balkan's dynamic. In the social and economic context of Balkans, heavily influenced by migration flow, the remittances' minoritarian role or

even irrelevant in most advanced economies becomes a pivotal element to decide the dynamics of economy reference countries (Agunias, 2006). There are other crucial variables but in addition to giving a new vision to the problem of lack of leadership and lack of influence in the global context that Balkans suffer, the remittances choice as a variable is part of a well-defined scientific thread (Najibullah and Masih, 2015).

As advocated by the International Monetary Fund (IMF, 2009a; 2009b), for a significant number of emerging and / or developing countries, international remittances have become a substantial and stable source of their balance of payments that, at times, exceeds officers and / or foreign direct investment aid. Many migrants from the Balkans has poured and continues to spill, as well as in Europe, even within the same region continues to play a role in the growing volume of cross-border operations directed, mainly, to their families back in their places of origin. The Balkans have many aspects in terms of flows of remittances as much human, the implications of which, in the transition path of its various nations that make it up, become: i) essential, if not vital, as in the case of Bosnia and Herzegovina, Albania, Serbia, Kosovo, and Montenegro; ii) promoting, in certain occasions Turkey, Croatia, Romania, and Bulgaria; iii) “mitigating,” in other times (it refers to the likelihood buffer function that remittances can exercise in times of financial crises in this context could true- similarly). For this reason, the choice of migration and remittances variables are essential to understanding the regional dynamics. Migration and Balkan remittances cannot be separated at all from that framework: right now, much of ‘Euro family is one of the major poles of acceptance of migration from the Balkans, as well as, the other towards the medal, the European Union is one of the most important ‘suppliers of remittances “for (migrants and families) Balkans (Caruso and De Palma, 2010).

From the quantitative point of view, the process followed to frame the problem correctly was to analyze the Balkans trade flows from which highlighted the heavy dependence of the whole area towards the European Union and the lack of real market. The first fact that arises from the trade data is the inability of Balkans group to satisfy the goods demand and at the same time the failure to absorb the goods production inside the group. The second quantitative data used is the migrant flow (Andrianov et al., 2015). It was essential to give a macroscopic view of the migration phenomenon around the world, especially in Europe. The last and most relevant quantitative data is the remittance flow and the economic value (Ambrosius and Cuecuecha, 2016)

This analysis also used two statistical indices to evaluate the competitiveness of Balkans group and the logistic potentiality. The two used indices are the Global Competitiveness Index, prepared by the World Economic Forum; and the Logistic Performance Index, processed by the World Bank. Both indices are the most widely used by researchers to develop a scientific work, by governments to implement policy able to correct the weaknesses.

1. Conceptual framework

Academic studies show that remittances have a positive impact on macroeconomic growth and well-functioning financial markets by lowering the costs of conducting transactions (Giuliano and Ruiz-Arranz, 2006). At the same time, they

may also help direct remittances towards projects that yield the highest returns and, therefore, enhance growth rates. On the other hand, remittances might become a substitute for inefficient or non-existent credit markets by helping local entrepreneurs start productive activities (Balliand Rana, 2015).

Most of the economic literature has focused on three fundamental issues (Clemens et al., 2015):

- 1) the direct impact of remittances on income distribution, poverty alleviation, and individual welfare;
- 2) the effects of remittances on employment, productivity, and growth;
- 3) the use of remittances to cover deficits in the trade balance and the current account.

Research into the income distribution effects of remittances focuses on social justice and equality, and empirical evaluations (Catrinescu et al. 2009). Indeed, remittances are a source of income for many low and middle-income households in developing countries, as well as a source of capital (Bang et al., 2015). They are less critical than FDI but still a very stable and reliable source of capital. Recently, international migrant remittances have grown further, but they cannot substitute for sound economic policies in developing countries. Furthermore, productive investments depend on market infrastructure, interest rates, stock prices, macroeconomic policies and stable economic growth (Aziz et al., 2015).

To better understand the role of remittances, look at some data, Immigrants in Europe, according to the figures available (January 2013) are 53.907,00 million. The total number of immigrants in Europe from non-EU countries (non-EU), according to the latest statistics available (January 2013) is 33.537,00 million. In 2013 applications for asylum submitted in Europe (EU) have been 435,000. The amount immigrants remittances from Europe, according to the latest data available (December 2013), are equal to €39 billion. Estimated worldwide Remittances from migrants, according to data as of October 2014, are equal to \$551 billion. According to data provided by EUROSTAT in 2013, they accounted €28.3 billion of remittances from the EU to the outside EU countries. While the money went in the European countries did not exceed €10.3 billion. Among the states member, France (€8.9 billion), Italy (€6.7 billion) and the UK (€6.3 billion) recorded the most significant transfers abroad, while Portugal (€5 billion), Poland (€2.8 billion), UK (€ 2.3 billion) and Romania (€2.1 billion) have a positive balance. According to data released by Eurostat, finally, the highest share of transfers to third countries was recorded in Greece (91%), Belgium and Slovenia (both 87%). Nations that receive more money in absolute terms are Nigeria (7.4 billion), China (6.3), Morocco (6.1) and India (5.7), but there are many developing countries for which remittances account for several percents of gross national product, with extreme cases of Tajikistan and Kyrgyzstan, for which they are respectively 39% and 29%, and come entirely from Russia.

Most of the remittances are used for necessities (food, clothing, shelter, medicine, education). However, up to 20% of this money could be available for saving, investment or repay small businesses loans. If it does not, analysts have noted, because of shortage of financial services and higher transfers money cost,

especially when the recipients live in rural areas, which reaches 40% of all remittances.

2. Besides the eu membership and the failure of the economic independence: Data and Variables

When the European Union ‘expanded’ in the 2000s, the enlargement to the Western Balkans is expected that enlargement would discipline and hastened the path of reform in this region, likewise already done in Eastern and Central Europe. The EU contribution has been less useful than expected, and even marginal; instead in most Balkans countries, public opinion is overwhelmingly in favor of EU integration. In Albania, it is more than 90% of the population.

Although individual countries of the region are at various stages of European Union integration, all of them see membership as their primary political and development aim. Western Balkans are more integrated with the European Union than with themselves. In economic terms, the European Union is the most important trading partner of these countries. Therefore, besides the normative aspiration to EU membership and the good neighborly relations, the countries in the Balkans have quite practical reasons to be interested and to care about the well-being of the European Union and their neighbors. Indeed, the states in the Balkans have two significant groups of trading partners – the EU member states and the counterparts in the region (Sergi and Morabito, 2015).

However, the process towards EU integration and the political and economic stability is complicated; the Balkan countries still lag way behind EU member states. The Western Balkan countries are facing the problem of external imbalances, or current account deficits is a particularly significant one that would deserve more attention. Figure 1 shows the current account balances of the Western Balkan countries over the period 2005-2013: The Western Balkan countries had substantial current account deficits during this period, except for Croatia, Macedonia, and Montenegro, the average current account deficit was around 10 percent of GDP. While Croatia and Macedonia are the best countries with an average current account deficit of 3.76 and 4.37 percent of GDP, Montenegro has the highest current account deficit.

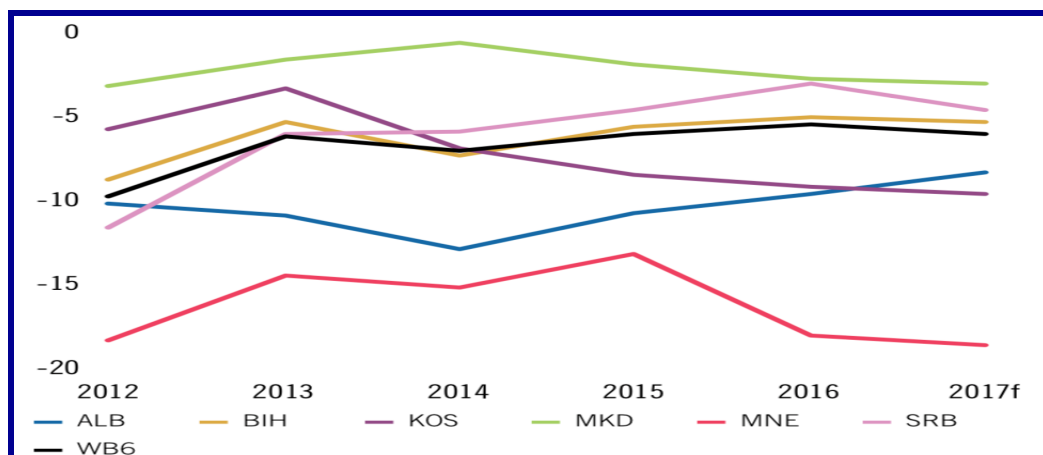


Figure 1. Current account balance of the Western Balkan countries (2012-2017, % of GDP)

According to the World Bank data, except Croatia and Macedonia, the difference between the average current account and trade deficits is between 7.15 (Serbia) and 25.17 (Kosovo) percent of GDP. This significant difference stems from the workers' remittances. Workers' remittances are high particularly in Albania, Bosnia, and Herzegovina (Dimova and Wolff, 2015). Although workers' remittances are a panacea for the foreign exchange shortage, the inflow of foreign exchange by this channel may also lead to some adverse effects, such as the "Dutch Disease" which occurs due to the massive inflow of foreign currency and results in the currency appreciation and a decrease of competitiveness.

It deserves to be mentioned the case of Bosnia and Herzegovina, which is highly dependent on workers' remittances (Petreski and Jovanovic, 2015). This places Bosnia and Herzegovina among first 15 countries in the world by the rates of emigrants in relations with the total population (38.9 percent of all Bosnians live abroad) and first among its Balkan neighbors (Cirasino and Hollanders, 2006). Although the economic slowdown in 2008 reduced the inflow of money remittances from abroad, according to the Central Bank of Bosnia and Herzegovina (2013) annual remittances inflow amounts between 1 and €1.5 billion. Total foreign currency inflow to Bosnia and Herzegovina from abroad, which includes foreign pensions amounts to over €1.8 billion annually. The annual volume of remittances transferred by diaspora to Bosnia and Herzegovina is six times higher than the overall foreign direct investment (FDI). The total amount of remittances to the country is three times higher than whole developing aid that Bosnia and Herzegovina receive from European Union, United Nations and all others who are helping our country. According to Bosnian government, in the last years, the remittances have amounted to between 7 and 15% of Bosnia and Herzegovina's overall GDP.

The following charts show the role of the leading EU countries in remittances to Balkan countries.

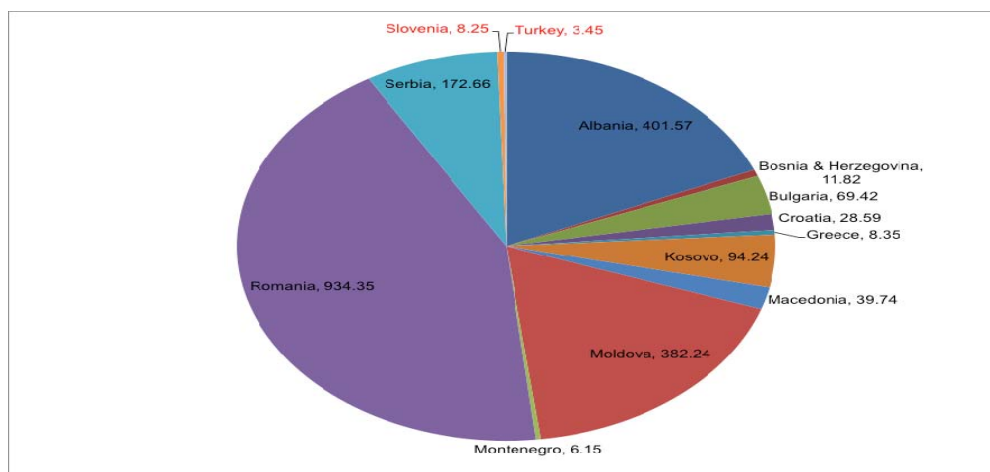


Figure 2. Remittances from Italy (USD, m)

Analyzing these charts, we can see that there is no polarization around a single country. Italy is the first country for flows of remittances to the Balkans: US\$2.137 billion are headed out of Italy to the Balkans, the beneficiary countries being

Romania, Albania, Moldova, and Serbia. There is a positive, and minimal, reverse balance only with Slovenia and Turkey.

Germany is the second state in order of flows of remittances: US\$1.627 billion is headed out of Germany to Balkan countries, with the primary beneficiaries being Turkey, Serbia, Romania, Kosovo, and Croatia.

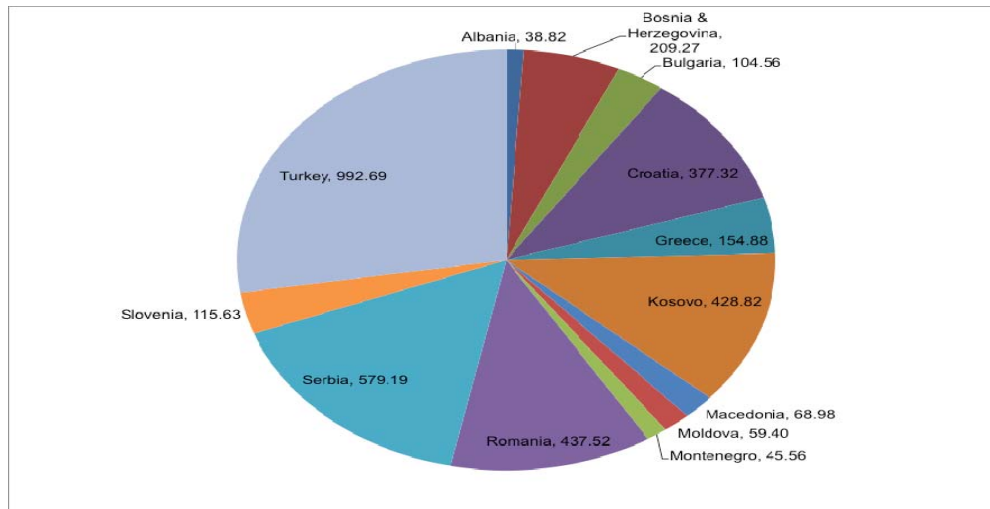


Figure 3. Remittances from Germany (USD, m)

Analyzing Balkan trade data, Albania is the country that, more than the others, has historical ties with Italy, especially regarding trade relations, due to the diffusion of the Italian language. Italy has done much in recent years, both bilaterally and multilaterally, to facilitate the path of Albania towards more significant economic and social stability (Kalaj, 2015). Italy is the primary trade partner of the Albanian state, with a market share of around 35 percent, and is the principal investor for some firms and the leading bilateral donor (Saraci, 2015). In the last decade, Italian businesses have achieved a remarkable foothold in the Albanian market, continuing to hold a primacy as regards the foreign presence (Merollari and Mosko, 2015).

Along with Germany, Italy is the next most significant trading partner for Western Balkan countries, with more than 30,000 companies investing in the former Yugoslav countries and Albania, where there is a joint economic presence, especially regarding financial investment in public utilities. Given the importance that Italian foreign policy is playing in this area, Italy can be considered at the head of the political revival for the Balkans. The decisive factor has been not only geographic proximity but also strategic interests, as well as economic, security and historical relations with the western Balkans (Slovenia, Croatia, Bosnia and Herzegovina, Serbia, Montenegro, Kosovo, Albania and Macedonia) (Petreski and Jovanovic, 2015).

The Italian legal system regulated and governed the Balkans Italian presence. The law 8/01 governs the provisions for the Italian participation in the stabilization, reconstruction, and development of Balkan countries (Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Macedonia, Romania, Serbia, and Montenegro), also to coordinate national interventions with the initiatives taken by the EU and the multilateral agreements (Sejdini, 2014). The goal of the law 84/01 was to coordinate

Italian intervention in the Balkan countries and, therefore, to present Italy as a “country system.” The coordinated actions of development cooperation, promotion, and assistance to companies, created with funds from the Ministry of Foreign Affairs, the Ministry of Production Activities, Regions and Local Authorities. The types of intervention falls into three categories: Development Cooperation, under the responsibility of the Ministry of Foreign Affairs: training, credit assistance, aid loans and security; Promotion and assistance to businesses activities, by the Ministry for Productive Activities: information and communication, technical support, training, equity investments and loans; Decentralized cooperation, headed by the regions and local authorities: training, technical assistance and other areas of national interest.

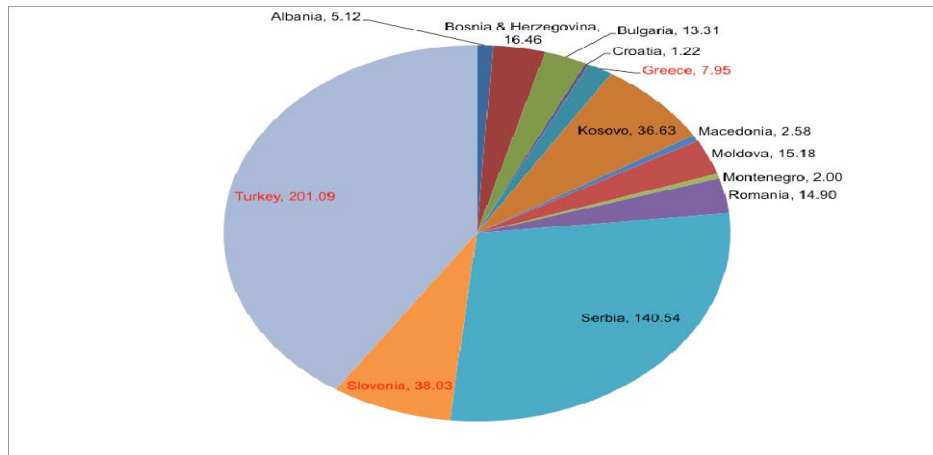


Figure 4. Remittances from France (USD, m)

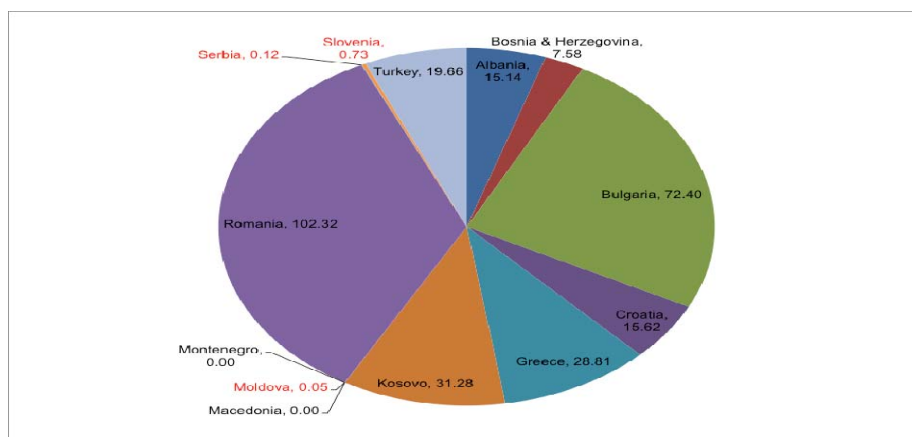


Figure 5. Remittances from the United Kingdom (USD, m)

Analyzing trade data (World Bank, 2013), Italy represents a 46.33 percent share in Albania’s export market and a 33.08 percent share of the import market; in Croatia it represents a 13 percent share of Croatian of imports and exports; and it accounts for a 10 percent share of Bosnia and Herzegovina imports and exports. At the same time, Germany ‘dominates’ the Macedonian market (35.94 percent of exports and 10.51 percent of imports), but a high share is also held about Bulgaria and Bosnia and Herzegovina.

However, recent Chinese investments in the Balkans could reduce Italian and German markets: indeed, in 2014, a commercial exchange between the two areas has

already reached a figure of US\$50 billion, according to statements of the Chinese government.

Figure 4 and 5 show the situation of two other EU countries: the total balance of remittances from France to the Balkans is equal to US\$1 billion; while the UK flow of remittances is around US\$292 million. The respective market shares of these two countries are also negligible compared to Italy and Germany; the only relevant fact is marked by Macedonia, where the United Kingdom is the leading EU partner for imports (taking an 11% market share).

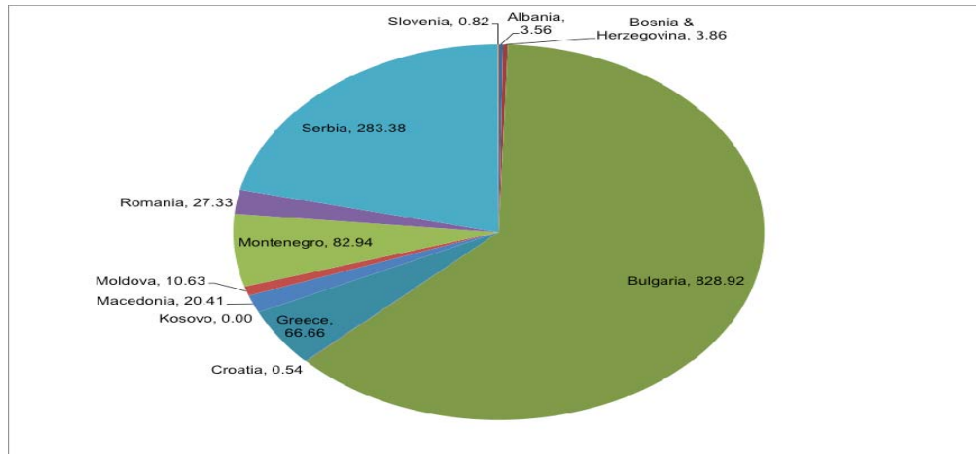


Figure 6. Remittances from Turkey (USD, m)

Finally, we analyze the case of Turkey, a non-EU country, which plays a crucial role in the Balkan region; the Turkish flow of remittances into the Balkans is around US\$1.329 billion. Turkey encourages trade with an investment in the Balkans, in particular, because of its historical and cultural ties (Mintchev, 2015).

The secondary aspect of the remittance flow is strictly related to the migration flow (Giuliano and Ruiz-Arranz 2009). The World Bank latest report (2015) dedicated to the economies of Albania, Macedonia, Kosovo, Montenegro, Serbia, and Bosnia and Herzegovina (Gedeon and Djonlagic, 2009) states that, in the last two decades, immigrants from these countries have gone from 13 to 25 percent of its population. These six countries stand for one of the areas on the world with the greater migratory flow, much as a quarter of their population living abroad and in the early nineties, five million people have chosen the path of emigration to Europe (Kovtun et al., 2015). The new migrants escape from a situation of insufficient economic growth, from the high unemployment rate, from the average income that usually is equal to one-third of the average of the European Union (Limas, 2007).

The positive aspect of migration it is represented by the remittances flow that fueling local economies, but negatively affects the demographic profile of the entire area (Gamlen, 2006). This phenomenon accentuating the aging population, the average age in the Balkans today is 13.5 years higher than the world average and will rise to 21.5 in the next 50 years, a trend that also affects neighboring Europe mitigated only by the incoming migration.

3. The lack of block competitiveness and logistics efficiency

Evaluating and measuring the national competitiveness is difficult, but during the years many experts tried to name the critical components able to assess the

national competitiveness. The Global Competitiveness Report gives the most essential index that permits to rank the nations according to competitiveness in the global scenario. Every year, the World Economic Forum evaluates the countries through the analysis of the fundamentals economics components. To get more in-depth, we examined the Balkan block from the competitive point of view, through the use of the Global Competitiveness Index (GCI). The GCI measures the microeconomic and macroeconomic foundations of national competitiveness. They define competitiveness as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country. The concept of competitiveness involves static and dynamic components grouped into clusters composed by subcomponents. The elements are the follow (World Trade Organization 2007, 2012, 2014):

- Institutions.
- Infrastructure.
- Macroeconomic environment.
- Health and Primary education.
- Higher education and training.
- Labor market efficiency.
- Goods market efficiency.
- Financial market development.
- Technological readiness.
- Market size.
- Innovation.

The index evaluates 144 countries in the world, with Switzerland, Singapore, and the United States in the first three positions, while Yemen, Chad, and Guinea in the last three.

Low competitiveness characterizes the whole Balkans area: indeed, the nations that hold the best positions are Macedonia (63th) and Montenegro (67th), while much further down we find Serbia (94th) and Albania (97th). Unfortunately, the index does not provide data for Bosnia-Herzegovina and Kosovo, but we suppose that their results would not differ much from those of other Balkans countries.

Before analyzing in detail, the elements that characterize these low positions, we must keep in mind that the Balkan countries currently member of the European Union does not record excellent results: except for Bulgaria (54th) and Romania (59th), Slovenia (70th) and Croatia (71th) are placed as the neighboring non-EU member countries.

Albania: recorded a negative trend from 2012 to 2015, even losing 19 positions, moving from the 78th position in the 2011/2012 to the current 97th in 2015. In detail, we can see how Albania has excellent results in the labor market, clear tax regulation and policy stability; also, the education and healthcare systems are competitive with the reference area. The most problematic areas that determine the low competitiveness and attractiveness of Albania are the high corruption level that dominates the institutions and bureaucracy. At the same time, the crime widespread and bureaucracy inefficiency contributes to lower the country further.

Macedonia: by contrast to Albania, Macedonia records a positive trend over the years. Macedonia is moving from the 79th position in the 2011/2012 to the current 63rd position in 2015, climbing 16 spots over the year. The efficiency-driven are the Health and Education systems and the Macroeconomic environment. Also, the Goods market is quite efficient. The worst results where Macedonia needs robust interventions are the Financing Access (very hard to access to the loans), inefficient bureaucracy and an inadequate infrastructures level (quality of roads and railroad infrastructures).

Montenegro: like Macedonia, Montenegro records a positive trend over the years. Montenegro climbed six positions over the years, moving from the 60th position in the 2011/2012 to the current 67th in 2015. In detail, we can see how satisfactory results in Health and Primary education has, but in general, it does not record negative ratings in all indicators; the worst results that decide the Montenegro low position be due to the High corruption level, the financial market low development, and the hard financing Access.

Serbia: compared to all the other above considered countries does not record positive or negative trend, but its position remains almost unchanged over the years. In the 2011/2012 Serbia ranked 95th position, in 2015 the 94th position. Serbia record low scores on all indicators, which shows a low level of widespread competitiveness in all Global Competitiveness Index (GCI) components, in any case, if we want to find the most critical problems indeed the Inefficient bureaucracy, Financing access, Corruption and Political instability are the biggest.

It is evident that the geographical proximity and the delayed economic development of the area, characterized by political instability, have played a key role in influencing the competitive aspect of the whole Balkans area. In the future, interreligious and ethnic clashes will continue to decide the development of many Balkans states, leading the diversified development of the different countries, with some which attracted from European Union go ahead towards a path of “normalization,” and others who are likely to become the edge of the edge.

An essential element of competitiveness that deserves further consideration is the competitiveness of the logistics sector (D'Aleo and Sergi, 2016). The World Bank tried to assess the logistics competitiveness of nations and developed a specific index in 2004, based on six indicators that are evaluating logistics performance system in 150 countries. The Logistic Performance Index allows researchers, politicians or investors to identify the strengths and weaknesses of a specific country logistics system. Through the Logistic Performance Index (LPI) can be implemented microeconomic and macroeconomic decision suitable to needs.

The index and the indicators over the four editions (2007, 2010, 2012 and 2014) are estimated according to a worldwide survey aimed to forwarders and express carriers. The six indicators used by the World Bank are (Ojala and Çelebi, 2015):

- Infrastructure and the overall quality of trade and transport infrastructure, condition of ports, railways, roads and information and communication technologies.

- Customs that evaluate the transit efficiency from the border specifically the speed, simplicity, predictability, and formalities by border control agencies, including customs.
- International shipments the ease of arranging competitively priced shipments.
- Logistics competence, logistics services competence and quality, the human factor.
- Tracking and Tracing the ability of tracks the shipments.

Also, in this case, a low level of logistics competitiveness characterizes, examining in detail the Logistic Performance Index, the entire area. The Balkans counties are holding the following positions respectively: 63th Serbia, 67th Montenegro, 78th Albania, 81th Bosnia-Herzegovina and 117th Macedonia. In the World rank, Germany, Netherlands, and Belgium cover the first three positions, while Afghanistan, Congo, and Somalia the last three positions (158, 159 and 160). Also, we note as follows.

- Albania: in the logistics sector, it shows steady growth; indeed in 2007 covered the 139th position, jumping to the 78th position in 2012 (no data available in 2014).
- Bosnia-Herzegovina: it is stable (88th in 2007 and 81st in 2014).
- Macedonia: it shows a negative trend; in fact, in 2007 it covered the 90th position, but in 2014 it relegated to 117th position.
- Montenegro: it has made significant steps forward; in 2007 it covered the 116th position but in 2014 the 67th position.
- Serbia: as Albania, it marks a positive trend (from 148th position in 2007 to the 63rd position in 2014).
- Kosovo: no data available.

As we saw in the previous index (GCI), also, in this case, the geographical proximity influences the level of the Logistics system. The Balkans competitiveness logistics performance proceeds differently for each state, with the result that in the coming years there will be high-level differentiation within the logistics sector in the Balkans group. The potentiality of logistics sector in the Balkans is high because geography that places them in a crossroads area between East and West of the European continent.

Table 1. Global Competitiveness Index and Logistic Performance Index (Balkans ranking 2014/2015)

	GCI Global Competitiveness Index	LPI Logistic Performance Index
Albania	97	78
Bosnia	N.A.	81
Macedonia	63	117
Montenegro	67	67
Serbia	94	63
Kosovo	N.A.	N.A.

Discussion and Conclusions

The Balkan Peninsula independence and the precise geographical identification, but a clear and complete economic freedom still has not been realized. The area, however, is still not able to act as a geopolitical actor in the global context.

It is clear the EU intervention in the democratization process and the fight against organized crime, even though the Balkans are one of the peripheral borders of the European Union it is essential that the Balkans Peninsula not be considered as the periphery of the European Union but as an entity with which converse at the same level. From our analysis, the role of migrant remittances is predominant in the Western Balkan economies less than FDI (Lima, 2015) as relevant in the economic balance. They stand for a significant source of funding, but the downside is the strong dependence that is created by the Western Balkan countries towards migrant remittances origin countries (Gligorov et al., 2008). Although they are a form of economic penetration of the provenance economies indirectly, migrant remittances are contributing to economic peripheralization and economic interdependence together with trade dependence (Nyberg-Sorensen, 2002).

The non-presence of a regional leader inside the block mainly is mainly due to ethnic-religious motivations. Also, the presence of several external factors that push for geopolitical reasons to get a strong presence in the region (European Union, Russia, Turkey, China), contributes to making the area unstable. We showed that Western Balkan countries are at different stages of economic development, some still in the process of privatization, and some without a national consensus on national interests. EU regional cooperation positioned as a principle of political stability, security and economic development of the Western Balkans and the partnership is seen to improve the performance and prospects of the region for integration into the European Union. Countries in the area, however, despite the constant expression of interest for regional cooperation, fail to define a platform for advocating the benefits in the Western Balkans as a whole.

Today, nationalism is often used to divert attention from the real economic problems that countries are facing. Identifying a clear regional leadership is difficult. However, despite some regional rivalries, we believe that Croatia represents a possible regional political leader, particularly for its role within the European institutions. Is sufficient to recall the meeting in Brussels, in July 2016, between representatives of the EU, the leaders of France and Germany, the heads of states and government from countries interested in membership (Albania, Bosnia and Herzegovina, Kosovo, Montenegro, FYROM, and Serbia) and those already members of the EU (Slovenia and Croatia). During the meeting, after blocking the advancement of the accession process of Serbia, Croatia has granted clearance to the opening of the chapters 23-24 in the negotiations between the EU and Serbia. At the same time, however, we do not believe that Croatia can be considered as a regional leader in the strict sense. We prefer, preferably, the idea that the European Union intends to approach to the states of the Western Balkans individually, putting aside the idea of a possible geopolitical actor placed between Europe and Russia, and between Europe and Turkey.

Respect other parts of Europe, the problem in the region has not made a dynamic core-periphery in which a state or group of countries has been placed in charge of a new stabilization process, creating political, economic, and cultural centers of gravity (Zaneli, 2014). In this case, the regional centers did not exist and had reappeared forms of ethno-nationalism aimed at achieving dreams, such as the Greater Serbia or the Greater Albania. Is to underline another element that could

accelerate the peripheralization, is the new phenomenon of “nationalization” that complicate the adhesion process of new Western Balkan countries to the European Union, Some EU states believe that the inclusion process that brought Romania into the EU has not been efficient and rigorous (Sergi et al., 2015). European members do not want to repeat the same mistakes. Important EU actors such as France, United Kingdom, Denmark, and Germany are concerned that with the entry into the EU of the Western Balkan countries, their public welfare will be penalized and could not support the weight of the demands of the new non-resident citizens. Also the illegal migration makes this situation more complicated.

Greater differentiation in trade in and out, together with a greater awareness of possible regional player along with remittances from foreign countries, should be the starting point for a new role for the entire area. But only if the ethnic and religious differences will be set aside by the younger generation, as the cases of Serbia or Albania that could play a key role in creating a political and economic entity that manages to carve out space on the international scenario as a bridge between East and West.

On a broader scale, the Western Balkans in the West part cannot compete, in the Logistics sector with the EU, but it must integrate their infrastructure with the European one to exploit its geographical position as a bridge to the East. Respect to the East, the Western Balkans into a vision of integrated block, could compete with the emerging subjects of the area only if it manages to intercept the trade flow and trade routes of the new markets.

References

1. Agunias, D.R. (2006). *Remittances and Development: Trends, Impacts, and Policy Options*. Washington, DC: Migration Policy Institute.
2. Ambrosius, C., and Cuenca, A. (2016). Remittances and the Use of Formal and Informal Financial Services. *World Development*, 77, 80–98.
3. Andrianov, V., Bourmpoula, V., Chacaltana, J., Dasgupta, S., Duda, M., Ernst, E., and Viegelahn, C. (2015). *Regional Developments: An Uneven and Uncertain Recovery*. *World of Work Report*, 1, 33–55.
4. Ayadi, R., Arbak, E., Naceur, S. B., and De Groen, W. P. (2015). Determinants of Financial Development across the Mediterranean. In R. Ayadi, M. Dabrowski, & L. De Wulf (Eds.), *Economic and Social Development of the Southern and Eastern Mediterranean Countries* (pp. 159–181). New York, NY: Springer Publishing.
5. Aziz, M.N., Sen, S., Sun, P., and Wu, L. (2015). *Migrant Workers’ Remittances and Economic Growth: The Role of Financial Development*. Munich Personal RePEc Archive, 66992.
6. Balli, F., and Rana, F. (2015). Determinants of Risk Sharing through Remittances. *Journal of Banking & Finance*, 55, 107–116.
7. Bang, J.T., Mitra, A., and Wunnava, P.V. (2015). Financial Liberalization and Remittances: Recent Panel Evidence. *The Journal of International Trade & Economic Development*, (ahead-of-print), 1–26.
8. Black, R., Natali, C., and Skinner, J. (2005). *Migration and Inequality*. *World Development Report 2006*. Washington, DC: World Bank.
9. Caruso, I., and De Palma, F. (2010). Migrazioni e Rimesse nei Balcani. *Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica*, 4, 111–118.
10. Catrinescu, N., Leon-Ledesma, M., Piracha, M., and Quillin, B. (2009). Remittances, Institutions and Economic Growth. *World Development*, 37(1), 81–92.

11. Clemens, M.A., Özden, Ç., & Rapoport, H. (2015). Reprint of: Migration and Development Research is Moving Far beyond Remittances. *World Development*, 65, 1-5.
12. D'Aleo, V., & Sergi, B. S. (2017). Logistical performance in the Balkans—trend evidence. *SEER Journal for Labour and Social Affairs in Eastern Europe*, 19(2), 223-238.
13. D'Aleo, V., & Sergi, B. S. (2017). Does logistics influence economic growth? The European experience. *Management Decision*, 55(8), 1613-1628.
14. D'Aleo, V., and Sergi, B.S. (2016). Human Factor: The Competitive Advantage Driver of the EU's Logistics Sector. *International Journal of Production Research*, 1–14.
15. Dimova, R., and Wolff, F.C. (2015). Remittances and Chain Migration: Longitudinal Evidence from Bosnia and Herzegovina. *The Journal of Development Studies*, (ahead-of-print), 1–15.
16. Fiocca, M. (2001). *Mediterraneo e Balcani: Due Aree di Crisi e di Opportunità alla Periferia dell'Unione Europea*. Rome: Istituto di Studi e Analisi Economica.
17. Gamlen, A. (2006). *Diaspora Engagement Policies: What Are They, and What Kinds of States Use Them?*. Oxford: Centre on Migration, Policy and Society – University of Oxford.
18. Gedeon, S., and Djonlagic, D. (2009). Monetary Policy in Bosnia and Herzegovina under the Currency Board Regime. *Eastern European Economics*, 47(2), 21–36.
19. Giuliano, P., and Ruiz-Arranz, M. (2009). Remittances, Financial Development and Growth. *Journal of Development Economics*, 90(1), 144–152.
20. Gligorov, V., Iara, A., Landesmann, M., Stehrer, R., and Vidovic, H. (2008). *Western Balkan Countries: Adjustment Capacity to External Shocks, with a Focus on Labor Markets*. WIIW Research Report, 352.
21. Ionuț, B. (2015). The Impact of the Financial Crisis under the Effects of Increasing Global Economic Interdependence. The Case of Eastern and Central Europe Economies. *Romanian Economic Journal*, 18(55), 97–116.
22. Kalaj, E.H. (2015). A Micro-level Analysis of the Effect of Remittances on Health Expenditures: Evidence from Albania. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(1 S1), 665–672.
23. Kalaj, E.H. (2015). Effects of Remittance Flows on the School Attainment of Household Members Left Behind. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(6), 527–534.
24. Kovtun, D., Meyer Cirkel, A., Murgasova, Z., Smith, D., and Tambunlertchai, S. (2014). Challenges and Solutions for Fostering Job Creation in the Balkans. In M. Schindler, H. Berger, B. Bakker, and A. Spilimbergo (Eds.), *Jobs and Growth: Supporting the European Recovery* (pp. 125–150), Washington, DC: International Monetary Fund.
25. Lima, D. (2015). Foreign Direct Investment and the Global Economic Crisis in the Western Balkan. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 4(2), 473–478.
26. Lucas, R. (2007). International Migration and Economic Development: Lessons from Low-Income Countries. *Journal of Economic Issues*, 41(1), 291–293.
27. Mastroforti, F. (2015). *The EU Agenda on Migration. Losing Pieces of the European Puzzle*. Mediterranean Affairs.
28. Merollari, K., and Mosko, A. (2015). The Level of Euroization of Albanian Economy. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 4(1 S2), 231–238.
29. Mintchev, V. (2009). International Migration and Remittances in the Balkans: the Case of Bulgaria. In E. Novotny, P. Mooslechner, D. Ritzberger-Grunwald (Eds.), *The Integration of European Labor Markets (177–204)*, Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing.
30. Morabito, G. (2016, June). Migration and Remittances. The Rise and Fall of Albania and Kosovo. Paper presented at the “Ditët e Studimeve Shqiptare” (Pristina, Kosovo).
31. Najibullah, S., and Masih, M. (2015). Remittances and Economic Growth Nexus: Do Financial Development and Investment Act as Transmission Channels? An ARDL Bounds Approach. Munich Personal RePEc Archive, 65837.

32. Nyberg-Sorensen, N., Van Hear, N., and Engberg-Pedersen, P. (2002). The Migration-Development Nexus: Evidence and Policy Options State-of-the-Art Overview. *International Migration*, 40(5), 3–47.
33. Ojala, L., and Çelebi, D. (2015). *The World Bank's Logistics Performance Index (LPI) and Drivers of Logistics Performance*. Paris: International Transport Forum.
34. Petreski, M., and Jovanovic, B. (2013). Do Remittances Reduce Poverty and Inequality in the Western Balkans? Evidence from Macedonia. *Munich Personal RePEc Archive*, 51413.
35. Petreski, M., and Jovanovic, B. (2013). *Remittances and Development in the Western Balkans: The Cases of Macedonia, Kosovo, and Bosnia-Herzegovina*. Saarbrücken: Scholar's Press.
36. Pula, B. (2014). Effects of the European Financial and Economic Crisis in Kosovo and the Balkans: Modes of Integration and Transmission Belts of Crisis in the "Super-Periphery", *East European Politics*, 30(4), 507–525.
37. Quaglia, M. (2014). *FRONTEX Plus: Three Lessons from the Past*, *Mediterranean Affairs*.
38. Quattrocchi, G. (2014). Triton or How to "Europeanize" the External Borders at the Expense of Migrants, *Mediterranean Affairs*.
39. Saraci, M. (2015). *Leveraging Albanian Remittances for Economic Growth and Development*. Master's thesis presented at the Faculty of the Graduate School of Arts and Sciences – Brandeis University (Waltham, MA).
40. Sejдини, A. (2014). *Migration and remittance in Balkans 5: A Comparative Evidence*. Doctoral dissertation presented at the Faculty of Economics – University of Tirana (Tirana, Albania).
41. Sergi, B.S., and Morabito, G. (2016). The Eurasian Policy between Economic and Social Challenges. *The Review of International Affairs*, (forthcoming).
42. Sergi, B.S., and Morabito, G. (2016, April). The Decline of FDI and Migrant Remittances in the Western Balkans. What Future for Albania?. Paper presented at the "Ditët e Studimeve Shqiptare" (Tirana, Albania).
43. Sergi, B.S., D'Aleo, V., and Morabito, G. (2015). Eurasia vs. the Balkans: A Comparison between Two Economic Blocs. *SEER Journal for Labour and Social Affairs in Eastern Europe*, 2, 251–261.
44. VV.AA. (2007, 2012, 2014). *Connecting to Compete-Trade Logistics in the Global Economy, the Logistics Performance Index and Its Indicators*. Trade Report. Washington, DC: World Trade Organization.
45. Zeneli, V. (2014). Economic Development in the Western Balkans: On the Road to Competitive Market Economies? *The Quarterly Journal*, 13(4), 53–66.

Viorica Lopotenco

PhD in Economics, Associate Professor

Academy of Economic Studies of Moldova, Chişinău, Republic of Moldova

THE DEVELOPMENT PRIORITIES MOLDOVAN FINANCIAL ARCHITECTURE UNDER THE INCIDENCE OF COVID-19

***Abstract.** Current developments in the world economy under the COVID 19 pandemic are spreading risks to developing countries' financial systems. The economic outlook for the Republic of Moldova in the next period remains uncertain, and the adverse risks for growth are apparent. The primary intern sources of uncertainty are related to the evolution of aggregate demand and credit activity. Regarding external factors, the aggravated global economic prospects will influence both the economic growth and the stability of the Republic of Moldova's financial system.*

***Keywords:** national financial architecture, financial globalization, financial stability, financial development.*

Introduction

Financial globalization has a multidirectional effect on the level of development of national financial systems, which is manifested on the one hand in the increase of cross-border financial transactions and the emergence of new financial institutions and, on the other hand in the changing dynamics and mechanisms of financial crises, increasing the use of funds borrowed by financial institutions and taking higher risks. Achieving sustainable development and combating the vulnerabilities of the international financial monetary system requires a long-term perspective. International and national financial regulations must be aligned with long-term sustainable development. This requires ongoing cooperation of global financial governance with national monetary financial authorities. The formation of a strategy for developing national financial architecture in a sustainable economy should take these changes into account. As a result, measures have been developed to overcome national financial regulations' fragmentation as an urgent scientific and practical task.

Simultaneously, in response to the outbreaks of the international financial monetary system, the international community must be prepared for action. Reforming the international financial architecture - for example, renewing sovereign debt arrangements, international tax rules, and the multilateral trading system - is a huge task, but not beyond the real possibilities. The question is, what kind of system we will end up with. Instead of withdrawing from multilateral cooperation, collective action needs to be strengthened to address global challenges supporting sustainable development. Moreover, in the challenging environment of the health crisis's onset, global approaches must be supported by action at the national level.

1. Developing the architecture of national financial systems

The International Financial Architecture includes arrangements and actions aimed at strengthening institutions globally to ensure stability and facilitate financial integration and national financial systems. The World Bank report (World Bank, 2005) presents two critical components of the IFA initiative: crisis prevention and crisis mitigation and resolution. Crisis prevention policies included "developing and implementing international standards and good practices" on the one hand and

"deepening and broadening surveillance and enhancing capacity building" on the other. (World Bank, 2005) The World Bank and the IMF have used two essential tools to achieve these goals:

- firstly, the Financial Sector Assessment Program (FSAP) identified the strengths and weaknesses of the financial sectors at the national level;
- secondly, the Reports on Standards and Codes (ROSC) initiative strengthened the sustainability and transparency of institutions, markets, and financial system policies. ROSC assesses the compliance of national architectural institutions with international standards in 12 areas, including corporate governance, accounting and auditing, insolvency and creditor rights, banking regulation, insurance and securities markets, payment and settlement systems, money laundering and terrorist financing; and transparency of data, fiscal, monetary and financial policies (World Bank, 2005).

Following the global financial crisis of 2007-2008, the FSAP program was revised, and changes were made at the country level (IMF, 2014). For developing and emerging economies (the case of the economy of Republic of Moldova), FSAP implements two broad components, one assessing financial stability and the other assessing financial development. Indicators of financial stability include the sustainability of banks and other financial institutions and the quality of supervision of banks, insurance, and capital markets against international standards and decision-makers and financial networks' ability to respond to negative shocks. Financial development indicators include the quality of the legal framework and financial infrastructure in promoting the financial sector that serves all segments of the population (FSAP, 2015).

Next, we will try to analyze the development of national financial systems' architecture through the prism of the theory of complex systems, identifying both the general patterns of formation and their institutional, procedural, and structural-functional characteristics.

If we refer to national financial architecture, then a narrow and a broad interpretation can be adopted. In the narrow interpretation, the national financial architecture includes only those aspects strictly related to the financial sector, while a broader interpretation includes elements associated with the macroeconomic regime. Given the importance of macroeconomic issues in the context of the national economy, a broad interpretation is appropriate. The configuration of the national financial architecture is presented in Figure 1.

The national financial architecture in the figure is represented as a totality of three components: financial infrastructure, financial integration, and relevant components of the macroeconomic regime. Changes associated with international financial architecture can have a considerable impact on critical areas of national economies. Specifically, changes in the international financial architecture can directly affect the development and stability of the financial sector, the macroeconomic regime, and the process of integration with international capital markets. To manage this process, national authorities must be prepared to make the necessary changes in the international financial architecture. In this context, the following need to be established:

The links between the international financial architecture and national financial architecture.

How their interactions may affect the structure, conduct, and governance of the internal financial sector and its relationships with firms and investors.

How changes in the international financial architecture and national financial architecture can trigger effects that are transmitted in the structures of international financial architecture.

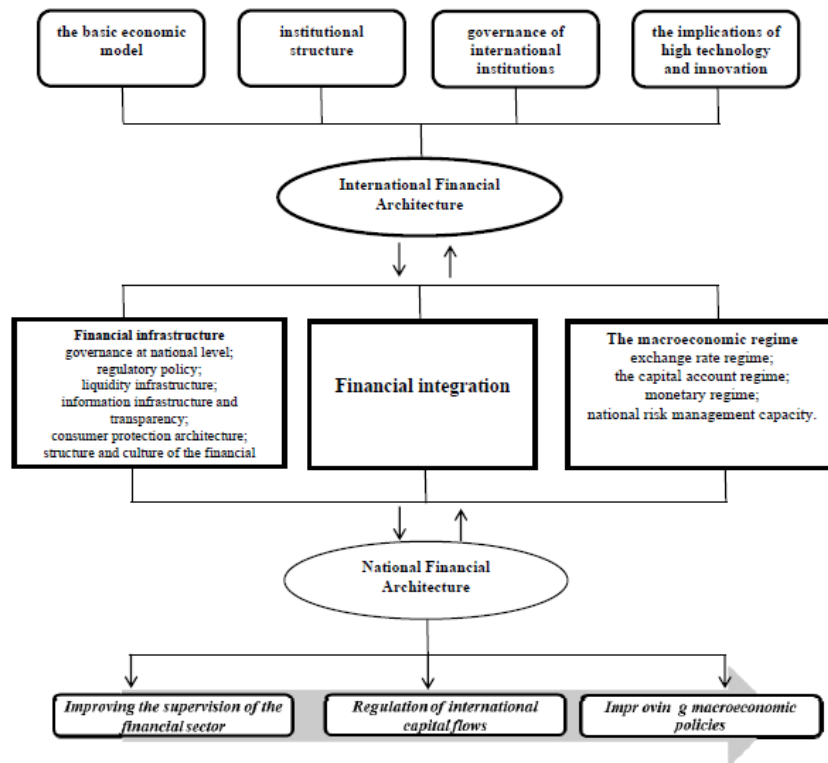


Figure 1. The interconnection between the international financial architecture and the national financial architecture

Source: the author

The international financial architecture and the national financial architecture are, first and foremost, a network of institutions. Therefore, the argument that they matter for the financial sector's performance and the macroeconomy implies that institutions are not economically neutral and that transaction costs matter.

Based on the fact that in the correlation between the international financial architecture and the national financial architecture, a large number of elements are involved in order to highlight their interaction, we will try to make a systematization (Figure 1).

From the scheme, it can be observed that a more in-depth integration represented by the interactions between the international financial architecture and the national financial architecture is related to the advancement of the global integration process. Recent experience in emerging countries shows that deeper integration with global capital markets can be a valuable tool in encouraging growth and competitiveness. However, the process can be painful and can jeopardize financial and macroeconomic stability. In this context in the literature appeared the term "twin crises" to describe the interdependence between financial and currency crises (Kaminsky, G., Reinhart, C., 1999). As a result, for example, in the case of capital account liberalization, there is a growing need to adopt rules and regulations that allow a country to compete internationally. Financial systems need to adapt to

absorb global shocks, and national authorities need to increasingly consider that weak foundations make the economy more vulnerable to global shocks.

If we refer to emerging economy countries, then several factors influence the level of interaction between the international financial architecture and national financial architecture:

- high costs of contract execution and issues related to protecting investors' rights in some countries. Recent research suggests that the legal rules that protect investors matter, that institutions do not adapt well to changes and innovations in the financial sector, and that institutional structure differences are essential in understanding investment patterns and levels (Wendy, C., Mayer, C., 2002).

- high volatility is another factor influencing financial development in emerging markets. When the uncertainty is high, it is complicated to describe ex-ante the future states of nature and quantify the risk by distributing the probability (estimated accurately) (Kimbal, R., 2000.). Therefore, the forecast cannot have a high probability. Under these conditions, the design and agreement on the terms of the financial contracts will be more difficult, and, as a result, many transactions will not be carried out. The result is superficial financial markets and a general structure of the financial market, with some parts missing (ie, long-term debt markets, derivatives markets, entire sectors of the stock market economy). Firms and investors cannot adequately hedge, exchange, or mitigate risks because the necessary tools do not exist. Indeed, a critical factor that increases volatility in emerging economies is the difficulty for private agents and decision-makers to use international markets to diversify national risk. This situation is usually exacerbated by the lack of diversification of the productive structure. These emerging economies' characteristics suggest that there may be a channel of feedback between weak financial markets and volatility. Volatility is high because risk cannot be appropriately managed, and superficial financial markets are weak due to high volatility.

At the bottom of the scheme are three quadrilaterals, which present three policy objectives associated with the links and interactions between the international financial architecture and the national financial architecture: improving the supervision of the financial sector; regulation of international capital flows; improving macroeconomic policies. Through their effects on these objectives, the international financial architecture and the national financial architecture impact sustainable growth conditions. The three quadrilaterals are interconnected by lines to draw attention to the interdependence between macroeconomic stability, financial conditions, and deeper integration.

2. Development of the Republic of Moldova's financial architecture in pandemic crisis conditions

The configuration of the Republic of Moldova's financial architecture must correspond on the one hand to the objectives of the international monetary system, and on the other hand, to lead to the development of the national financial system.

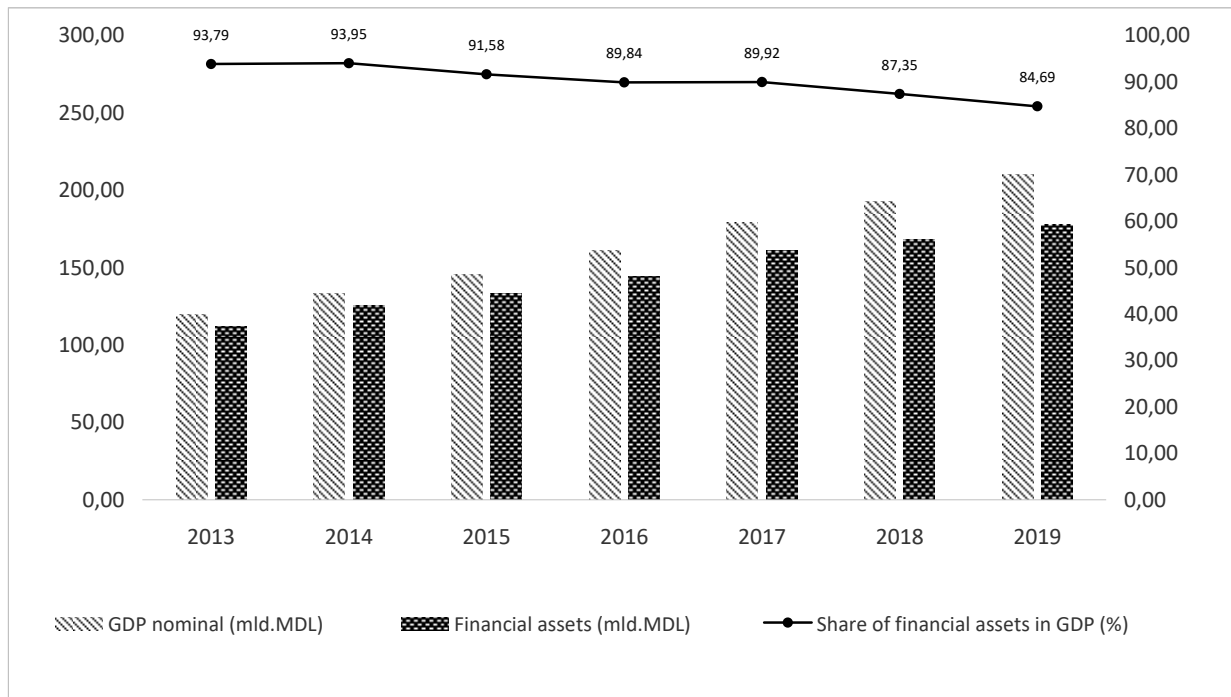


Figure 2. Evolution of financial assets in the Republic of Moldova

Source: Biroul Național de Statistică. [online]. <https://statistica.gov.md/category.php?l=ro&idc=191>; own calculations

The financial system of the Republic of Moldova is dominated by the banking sector, the other segments of the national financial system being, according to the size of the assets, far below the performance of the banking sector.

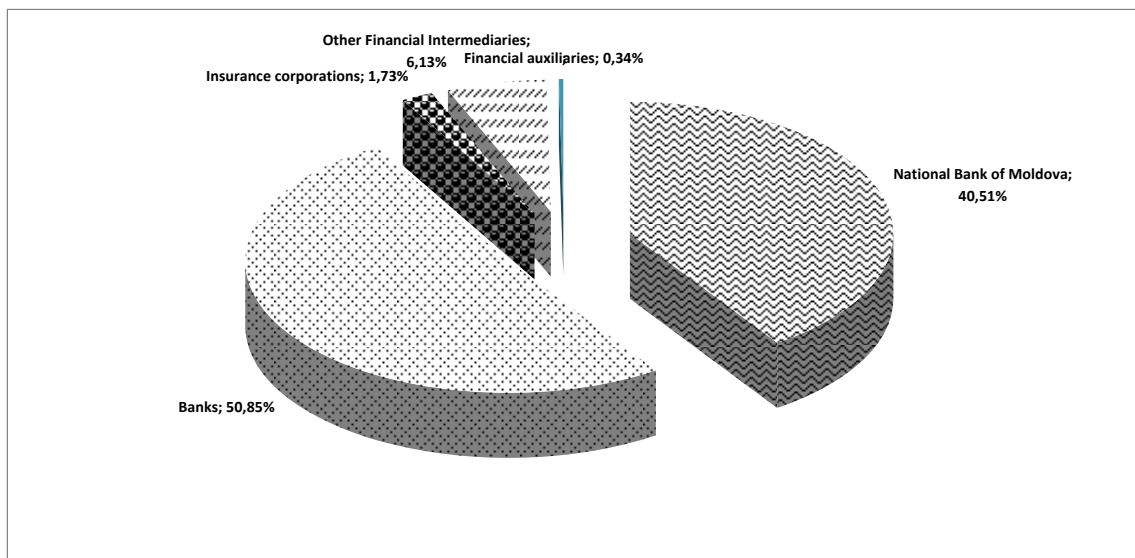


Figure 3. The structure of the moldovan financial system

Source: BNM [online]. <https://www.bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB1.xhtml?id=0&lang=ro>, CNPF [online]. <https://www.cnpf.md/ro/publicatiile-cnpf-6302.html>; own calculations

The economic outlook for the Republic of Moldova in the next period remains uncertain, and the risks for growth are apparent. Among the internal factors, the primary sources of uncertainty are related to the evolution of aggregate demand and credit activity. The aggravated global economic outlook will influence GDP growth in terms of external factors. The risks arising from the tightening of financial

conditions due to the COVID 19 pandemic lead to a decrease in financial inflows. The latter would adversely affect business sentiment and investment and therefore contribute to lower-than-expected economic activity.

In the Republic of Moldova, the slowdown in economic growth has been registered since the last quarter of 2019. This trend has intensified even more health crisis context, and IMF forecasts indicate a decline in GDP to -3%.

Another problem caused by COVID is the vulnerability of the non-financial sector. As a result of the restrictive measures, the non - financial sector could face a liquidity crisis resulting from declining sales. However, companies' financial commitments remain unchanged. The large number of companies that have been affected simultaneously is a significant challenge. Likewise, producers of intermediate goods or services also recorded a decrease in sales, even if the containment measures were not on them. As a result, shortfalls in the non-financial sector could trigger adverse, serious long-term effects on economies, reducing employment, productivity, growth, and well-being.

In the Republic of Moldova, the COVID-19 pandemic had significant adverse effects on non-financial companies. The measures needed to isolate the viruses, increasing uncertainty, and declining demand have amplified the risks of financial resilience in the corporate sector.

The recession caused by the pandemic and the materialization of existing vulnerabilities will increase the credit risk in the corporate sector. The negative consequences of the increase in credit risk in companies have a considerable influence on the financial sector and households.

Conclusion

For a well-established national financial architecture that can ensure financial institutions' stability, several preconditions are needed that must be met. These include

- sustainable and sustainable macroeconomic policies;
- well-established framework for formulating the financial stability policy;
- well-developed public infrastructure;
- a clear framework for crisis management, recovery, and resolution;
- an adequate level of systemic protection (or public safety) and effective market discipline.

In the event of a pandemic crisis, these preconditions cannot be respected, and therefore the financial system of the Republic of Moldova becomes very vulnerable.

References:

1. FSAP. (2015) Factsheet, The Financial Sector Assessment Program, September 21, 2015. [online]. < <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fsap.htm> >.
2. IMF. (2014). Review of the Financial Sector Assessment Program—Further Adaptation to the Post-Crisis Era, International Monetary Fund, Washington DC. [online]. < <http://www.imf.org/external/pp/longres.aspx?id=4893> >.
3. Kaminsky, G., Reinhart, C., (1999) The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems. In: American Economic Review, Vol. 89, No. 3, June 1999. pp.473-500. ISSN: 0002-8282
4. Kimbal, R. (2000). Failures in risk management. In: New England Economic Review (January/February), 2000. pp.3–12. ISSN: 0033-3409

5. Wendy, C., Mayer, C (2002) Finance, investment and growth. [online]. Disponibil: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.2493&rep=rep1&type=pdf>>).
6. World Bank. (2005). International Financial Architecture: A Progress Report. In: World Bank, Washington DC. [online] <<http://www.worldbank.org/ifa/IFA%20progress%20report%202005.pdf>>.

Olena Bregeda

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman, Ukraine

BANK LIQUIDITY MANAGEMENT ON THE BASE OF CASH FLOWS PLANNING

Abstract. For cash flows planning it is important to create payment calendar which should be detailed on some directions (activities, clients, currencies etc.) and be tackled with clients' payroll calendar on IT basis. It helps manage cash inflows and outflows with certain frequency. Bank can build different types of scenario taking into account its probability to predict future cash flows and follows conservative scenario. Constructing of the stress-scenario helps bank to have a time and be ready to implement unwinding plan to manage bank liquidity when it needed.

Keywords: bank liquidity management, payroll calendar, payment calendar, cash flows, inflow, outflow

We can consider payment calendar as layout of bank liquidity management through possibility to plan bank cash flows. Let's look at payment calendar more closely.

When we mention payment calendar very often it associates with payroll calendar definition. They both are calendars of payments but there are some differences:

- Payroll calendar mostly reflect regular payments in the period of time. It is known when and how much should be transferred. Payments calendar of bank should include irregular payments as well but their probability is unknown.
- Payroll calendar serves as time-table of payments is widely used by business and privates and depends on their financial obligations. Bank payments calendar fits only to bank and cover much wider range of payments with unknown probability of cash flows from clients, borrowers, bonds, other banks etc.
- Importance is different. If client breaks his calendar, it will impact mostly on his counterparty. If bank suspends payment, its clients may suffer cash shortage and become insolvent.

Table 1. Types for pay frequency [2]

Payroll Period Types	Periods per Year
Year	1
Semi-Year	2
Quarter	4
Bi-Month	6
Calendar Month	12
Lunar Month	13
Semi-Month	24
Bi-Week	26
Week	52

We can cite such definition of payment calendar: “payment calendar is a simple budgeting tool that allows you to track when you pay your bills from months to month” [1]. From our point of view it is very narrow definition especially for banks

which have complicated cash inflows and outflows. They depend not only on bank obligations but clients as well and some of them have low probability for prediction.

We can define payroll calendar as calendar of regular cash outflows and inflows of all legal and private entities. Bank payment calendar is a document which defines regular and irregular cash inflows and outflows of bank from different sources.

Payroll calendar has only one pay frequency, banks client must define at least one payroll for each pay frequency. Table 1 shows the following types for pay frequency.

During the short period of time for payments planning fits weekly or bi-weekly payroll calendar, for longer period of time with payroll low of correct prediction, semi-year or 12 months calendar is used. For bank liquidity planning purposes calendar of client's payments should include the following information:

- Date of payment /recipient of funds
- Amount
- Currency
- Recipient of transfer (not for liquidity planning)
- Probability. Especially it is important for incoming transfers if client is not

sure when and how much cash inflow will be. To measure such probability we propose to use the following grade:

1 – high probability (80-100%)

1,5 – medium (50-80%)

0,2 – low (less than 50%).

The same scale can be used for payments, or assume, that probability of all payments is high and all of them should be executed.

Bank also should take into account some clients unplanned or, say, emergency payment. It is difficult to predict them. Bank may use previous statistics of such unexpected payments (maximum payment in one day for 1 year period) or assume e.g. that cash can be withdrawn from 10% of all current accounts in one day. Bank can model stress scenarios with different percentage of outflows. As a result clients' payment calendar may have the following proforma (Table 2):

Table 2. Clients payment calendar

Client cash flows	Day1			Day2	Week
	I	O	B*			
Client 1						
Currency 1						
Probability High	10	40	-21			
Medium	10	-	-			
Low	20	-	-			
Currency 2						
.....						
Client 2						
.....						
Client n						

* *I* – inflow; *O* – outflow; *B* – balance

In our sample, client 1 expect in the following in currency 1 inflows: 10 (high probability = 1) +10 (probability is medium = 0,5) + 20 (low=0,2). Total 19 units. Payment is 40 units. Net cash outflow can be 21 units. Client 1 will have cash on current account; transfers from other currency, take overdraft or stop (reduce) payments. As a result such model helps bank and clients to manage their cash flows in a certain period of time with defined currencies.

Clients' payments calendar should cover key clients which form minimum 70% of cash flows. The rest of clients can be treated as a pull with extrapolation of previous payments and incomes. Core clients and bank payment calendar underpin solvency of all participants of this process.

Not only client's cash flows can moderate bank liquidity potential. Bank cash-flows are more complicated then clients have and much more unpredictable compare to any other business entity. Annual Cash Flow Statement of Bank of America Corp. (Table 3) covers 24 aggregated lines of cash flow. They grouped into 3 types of bank business: operating, investing, financing activities. During 4 years each type of activity generates positive or negative cash flow to the Bank. Only Net Operating Cash Flow was positive for 4 years period 125,5 billion USD. But to generate positive operating cash flow, Bank usually should do investments, so net investing cash flow may be negative in order to generate positive operating cash-flow. It shows interconnection with different types of Bank cash-flows. Financing cash-flow create a financial base for investment activity to generate operating cash-flow. In our case very crucial changes are happened in funding cash-flows during 4 years. Net reduction of Debt was 168,5 billion USD, instead deposits rump up in amount of 164,2 billion USD.

From 3 types of activities, only operating activity is a internal source of cash-flow, investing and mostly financial activities depend on clients cash-flows. The more bank generates cash flows from inner sources the more stronger its financial potential is and inner sources should exceed external sources for future bank stable funding position:

$$\text{Operating cash flow} > \text{investing} + \text{financial cash flows}$$

In our case only on first year operating cash flow was negative and was buffered by positive financial cash flow due to increase in client's deposits. The proforma of Cash Flow Statement can be used for Cash Flow calendar template. But some cash flows such as dividends payments or changes in Capital Stock are rather rare. That is why for short-term cash flows planning can be used more simple table but they should cover sources of cash flows in details such as currencies, interbank payments, administrative expenses, taxes etc.

Cash flow calendar of Bank can be drown as a mixture of balance sheet items and income statement (only cash flow items should be included (reserves, amortization, accrued interest are not cash flow items)) (Table 4).

Such template (Table 4) of Cash flow calendar can be detailed, but even it gives sufficient information about future cash flows by currencies. For cash in prognoses only incomes with very high probability should be included. Medium

probability of cash in should be extracted in separate line in order to reflect potential cash inflow. Prognoses should not be based on low or medium probability of cash in.

Table 4. Bank cash-flow calendar

№	Items lines	Date 1					
		Cash in		Cash out		Net cash	
		LC	FC*	LC	FC	LC	FC
1	Loans							
2	Interbank							
3	Treasures, investments							
4	Clients							
4.1	Legal entities							
4.2	Private							
5	Futures/options							
6	Guarantees and off-balance							
7	Tangible, intangible assets							
8	Debtors/creditors							
9	Income/expenses							
10	Capital							
11	Others							

*LC – local currency, FC – foreign currency.

Conclusions

Bank payment calendar is a very important in a system of cash-flow management. It should be tackled with clients' payroll calendar on IT bases. Bank needs to follow conservative scenario on future cash flows and construct the stress-scenarios on extra cash-outflows. In case of negative prognoses on cash-flows, unwinding plan should be prepared. Calendar must cover at least 30 days horizon in order to have some time to exercise the unwinding plan if it needed.

APPLICATIONS. Annual Cash Flow Statement of Bank of America Corp.[2]

Operating Activities

Fiscal year is January-December. All values USD millions.	First year	Second year	Third year	Fourth year	Fifth year	5-yers trend
Funds from Operations	16.11B	21.89	11.28B	26.37B		
Extraordinariness	-	-	-	-		
Changes in Working Capital	(29.96B)	58.91	17.04B	3.71B		
Net Operating Cash Flow	(13.86B)	80.8	28.32B	30.08B		

Investing Activities

	First year	Second year	Third year	Fourth year	Fifth year	5-yers trend
Capital Expenditures	-	(521M)	(1.16B)	-		
Capital Expenditures (Fixed Assets)	-	(521M)	(1.16B)	-		
Capital Expenditures (Other Assets)	-	-	-	-		
Net Assets from Acquisitions	-	-	-	-		
Sale of Fixed Assets & Businesses	5M	-	-	-		
Purchase/Sale of Investments	(39.39B)	58.18B	(46.24B)	(13.37B)		
Purchase of Investments	(194.22B)	(190.37B)	(295.34B)	(256.65B)		
Sale/Maturity of Investments	(154.84B)	248.55B	249.1B	243.27B		
Increase in Loans	(6.46B)	(116.68B)	(12.19B)	(66.25B)		
Decrease in Loans	1.67B	90.04B	51.4B	22.32B		
Other Uses	(320M)	(1.1B)	(1.62B)	(39M)		
Other Sources	7.31B	7.15B	4.03B	50M		
Net Investing Cash Flow	37.18B	37.08B	(5.79B)	(57.3B)		

Financing Activities						
	First year	Second year	Third year	Fourth year	Fifth year	5-yers trend
Cash Dividends Paid - Total	(1.91B)	(1.68B)	(2.31B)	(3.57B)		
Common Dividends	(437M)	(428M)	(1.26B)	(2.09B)		
Preferred Dividends	(1.47B)	(1.25B)	(1.04B)	(1.48B)		
Decrease in Deposits	-	-	335M	-		
Increase in Deposits	72.22B	14.01B	-	78.35B		
Change in Capital Stock	667M	(8.67B)	4.28B	590M		
Repurchase of Common & Preferred Stk.	-	(9.68B)	(1.68B)	(2.37B)		
Sale of Common & Preferred Stock	667M	1.01B	5.96B	2.96B		
Proceeds from Stock Options	667M	1.01B	5.96B	2.96B		
Issuance/Reduction of Debt, Net	(28.81B)	(99.09B)	(13.83B)	(26.76B)		
Change in Current Debt	73.38B	(79.14B)	(11.66B)	(30.06B)		
Change in Long-Term Debt	(102.19B)	(19.94B)	(2.18B)	3.31B		
Issuance of Long-Term Debt	22.2B	45.66B	51.57B	43.67B		
Reduction in Long-Term Debt	(124.39B)	(65.6B)	(53.75B)	(40.37B)		
Other Funds	249M	(14M)	(10M)	(23M)		
Other Uses	-	(26M)	(44M)	(39M)		
Other Sources	249M	12M	34M	16M		
Net Financing Cash Flow	42.42B	(95.44B)	(12.2B)	48.59B		
Exchange Rate Effect	(731M)	(1.86B)	(3.07B)	(597M)		
Miscellaneous Funds	-	-	-	-		
Net Change in Cash	(9.35B)	20.57B	7.27B	20.76B		
Free Cash Flow	(13.86B)	80.28B	27.16B	30.08B		

References:

1. Oracle Database Appliance Documentation <http://docs.oracle.com/en/cd/AG0725/html>
2. Annual Financials for Bank of America Corp. <https://www.marketwatch.com/investing/stock/bac/financials/cash-flow>

Violetta Dikfidan
Institute Economics and Management
University "Ukraine" (Ukraine, Kyiv)

CONTAMPORARY TRENDS ON CARD PRODUCT MARKET

Дікфідан В.С.

Інститут економіки та менеджменту

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (Україна, Київ)

СУЧАСНІ ТРЕНДИ НА РИНКУ КАРТКОВИХ ПРОДУКТІВ

Abstract. *The article deals with the major trends on the Ukrainian card market in comparison to the international environment. The changes, which are taking place in the financial industry, will absolutely impact both consumers and financial institutions.*

Keywords: *trends, debit, credit cards, payments, mobile wallets, pos transactions.*

Анотація. *У статті розглянуті основні тренди на ринку карток України у порівнянні до міжнародного оточення. Зміни, які відбуваються у фінансовій галузі, безперечно відобразяться як на споживачах, так і на фінансових установах.*

Ключові слова: *тренди, дебітова, кредитна картка, платежі, мобільні гаманці, платіжні операції.*

Сьогодні важко уявити наш світ без карток, а особливо банківських. Ми всі кожного дня робимо покупки, отримуємо заробітню плату, сплачуємо за послуги, накопичуємо і т.д. Наявність коштів визначає наші дії та вподобання, а інструмент, який ми використовуємо для їх зарахування, зберігання чи витрат, забезпечує наш комфорт, швидкість прийняття рішень та навіть безпеку для здоров'я. Вочевидь, банківська картка стає невід'ємною часткою нашого буття. Але споживач стає більш вибагливим та вимогливим до цього платіжного інструменту, бо швидкість технологічних змін в інших сферах штовхає цей продукт до активного, пришвидченого розвитку. Крім того, великі компанії, такі як платіжні системи, GAFAM, намагаються йти навипередки та ініціюють інновації в сфері платежів та платіжних карток власноруч. Отже постає необхідність дослідження сучасних трендів у сфері банківських карток, їх вплив на поведінку споживача та банківські установи як емітентів карток.

В нашій країні регулярні дослідження нових тенденцій, а також їхню подальшу еволюцію, проводяться Національним банком України, який формує підґрунтя для оптимальних рішень, спрямованих на досягнення цінової та фінансової стабільності, підтримку розвитку економіки. Проведення досліджень дозволяє поліпшити рівень комунікації та взаємодії регулятора з експертним середовищем та залучити широке коло зовнішніх дослідників до наукового пошуку і предметної дискусії у сфері монетарної політики та фінансової стабільності [2]. Міжнародна компанія JFK (Growth From Knowledge), що спеціалізується на аналітиці та дослідженнях поведінки споживачів та ринків, також поповнює розуміння того, що відбувається у фінансовому секторі, зокрема використанні банківських карток. Без сумнівів, треба відзначити інформацію, якою збагачується знання та експертиза

банківських співробітників, а також фінтех компаній, що надходить від дплатіжних систем. Дослідницькі департаменти цих компаній визначають актуальні тенденції на локальних та міжнародних ринках, порівнюють, прогнозують вплив на мікро та макро рівні країни.

Метою написання статті є характеристика основних трендів серед дебетових, кредитних карток. Виходячи з мети дослідження, нами були поставлені наступні завдання: виокремити та проаналізувати тенденції на ринку України у порівнянні зі світовими тенденціями; визначити їх вплив як на споживача, так і на фінансову установу.

По всьому світу частка традиційної економіки зменшується, а цифрової — збільшується, надаючи могутні переваги як для країн та бізнесу. Україна розпочала масштабну цифровізацію всіх галузей економіки та базових сфер життєдіяльності, максимально інвестуючи в розвиток цифрових інфраструктур, інновації та сучасні технології, що безпосередньо відображається на розвитку фінансового ринку.

Одним із нових елементів фінансової інфраструктури цифрової економіки стала поява так званих "віртуальних банків" спочатку в Європі і США, які потім вони почали розповсюджуватися і в інших країнах світу. Більшість науковців визначають термін "віртуальний банк" як віртуальну організацію, яка генерує економічну вартість. По суті, це фінансовий посередник між клієнтом та "традиційними" банками і фінансовими компаніями, який в рамках глобального цифрового середовища через Інтернет мережу на основі інтерфейсу пропонує фінансові послуги в режимі реального часу [1].

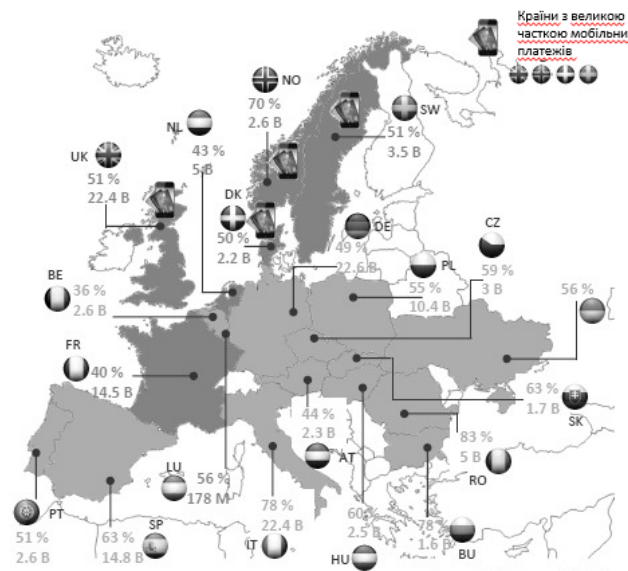


Рис. 1. Динаміка транзакцій у терміналах в порівнянні з готівковим обігом

Головною відмінністю цих структур від традиційних мультинаціональних компаній є їх здатність швидко реагувати на зміни ринку і вимоги клієнтів. Загалом глобальний цифровий простір динамічно розвивається під впливом активної інвестиційної діяльності провідних країн світу та агресивної політики найбільших ІТ-компаній світу, що безпосередньо відображається на розвитку вітчизняного фінансового ринку. При цьому можливість ефективної роботи фінансового ринку найближчим часом буде залежати в першу чергу від

держави, яка зможе забезпечити всі необхідні умови для функціонування фінансової інфраструктури та усіх його сегментів. Серед популярних продуктів, які розробляються для кінцевого споживача, є саме карткові продукти. Глобально ми можемо спостерігати зростаючу частку транзакцій на терміналах в порівнянні з готівковим обігом.

Північна Європа, Франція, Великобританія - це країни, де більша частка всіх операцій картою належить до платіжних.. Напротивагу цим країнам частина Європи використовують картку як первинний інструмент для зняття готівки: Німеччина, Італія, Іспанія та країни Східної Європи. Слід відмітити популярність мобільних платежів. Під мобільними платежами мається на увазі використання електронного гаманця, до якого “підв’язана” картка. В чотирьох нордичних країнах 10% від загального обігу транзакцій (споживчі та комерційні) складають саме мобільні платежі [4].

Якщо проаналізувати динаміку розвитку платіжних операцій в Україні в порівнянні з готівковими транзакціями, то бачемо стрімкий ріст не на користь останніх. Безготівкові операції у першому півріччі 2020 року продовжили зростати за кількістю та сумою. Їх частка переважала у загальній сумі та кількості операцій із платіжними картками. Так, кількість безготівкових операцій становила 2 360,6 млн шт. (86,1% усіх операцій), а сума – 982,9 млрд грн. (55,1% від суми усіх операцій із картками). Торік, за підсумками першого півріччя, цей показник становив 49,4%.

Водночас, у першому півріччі 2020 року кількість операцій з отримання готівки зменшилася на 12,0%, а сума – на 5,0% проти першого півріччя 2019 року [2].

Аналіз розподілу безготівкових операцій за їх видами свідчить: у січні–червні 2020 року, як і раніше, найбільша кількість операцій із використанням карток припадала на розрахунки в торговельних мережах – 49,5%, за сумою домінували перекази з картки на картку – 42,3% (середній чек однієї такої операції становив 1420 грн) [2].



Рис. 2. Динаміка операцій з використання платіжних карток

Така динаміка легко пояснюється активними діями як держави, так і фінансових установ. Останні окрім мотиваційної складової, яка надається споживачам у вигляді бонусів, кешбеків за для більш частішого використання карти саме для платіжної операції, також докладають великих зусиль для доступності використання дебетової чи кредитної картки у зростаючій термінальній мережі. Якщо для багатьох українців досить звичайно розрахуватись за товари та сервіси за безготівковим методом у великих мережах, то це може бути проблемою у маленьких підприємствах. На разі терміналізація малого та середнього бізнесу в Україні складає близько 40% у порівнянні до показника у Європі 62%. Якщо порівняти рівень терміналізації в Європі за середньою кількістю POS-терміналів на 1 млн. мешканців, то показник у 6 155 шт. в Україні по відношенню до середнього показника 22 948 в Європі та 17 909 в Центральній та Східній Європі є зоною розвитку. Крім того малий та середній бізнес також зацікавлені в переході на безготівкові розрахунки, бо по-перше, українці бажають розплачуватися безготівково; по-друге, це дає можливість розширити бізнес; по-третє, бізнес повинен відповідати сучасним технологіям. Але треба брати до уваги ті бар'єри, які виникають для розвитку терміналізації МСБ в Україні: серед основних – це низька споживча спроможність на рівні 26,1%; бюрократичні процедури – 22%; високі податки – 11,9% [5]. Тому платіжні системи та фінансові установи повинні зробити максимально доступним рішення терміналізації суб'єктів. Одне з рішень, яке пропонується платіжною системою в Україні, - це використання смартфонів з NFC модулем як платіжного терміналу. Це дозволяє приймати безготівкові платежі без спеціального обладнання, інтегрувати облікові технології, інтегрувати інструменти лояльності.

Слід також звернути увагу саме на те, як українці платять картками за свої потреби, бо цей аспект також не залишився поза досягненнями технологічного прогресу. Вище ми ознайомилися з інноваційним використанням смартфона у якості платіжного терміналу, але сучасні гаджети дають можливість еволюціювати картам в тому числі. Картки трансформуються в мобільні гаманці та стають ближчими до користувачів, а значить доступнішими та більш вживаними у порівнянні з паперовими грошовими коштами. Мобільний гаманець – це сучасний, діджитальний та ефективний спосіб проводити платіжні операції. Гаманці створюються та просуваються банками чи фінансовими установами, гігантами інтернету, рітейлерами та виробниками техніки. Щодо тенденцій українського ринку в цій галузі можна впевнено ствержувати, що українці демонструють мобільну революцію, бо 72% українців, які користуються картками для платіжних операцій, хочуть сплачувати за свої покупки смартфоном. Саме такий попит підштовхнув 18 банків запустити цифрові гаманці на платформі токенизації однієї з платіжних систем України. Станом на жовтень 2018р. кількість безконтактних оплат за допомогою смартфона зросла в 90 разів у порівнянні до минулого року. За даними НБУ кількість безконтактних платежів зросла до 3,1 млрд штук в 2018р. Цей зріст активно підтримується рівнем зростання підключених приладів +25% щомісячно [2]. І це не дивно, бо у світі сплата віртуальним гаманцем може вийти на друге місце після карток вже на 2022 рік. Однак серед

європейців більш популярним інструментом залишається карта, бо вона, по-перше, більш поширена серед населення, а по-друге, консервативне ставлення до фінансових інструментів в зазначеній географії залишає також свій відбиток.

Вище зазначені тенденції на ринку банківських карток України демонструють активний розвиток цієї галузі фінансової сфери, що дозволяє українцям не тільки проводити розрахунки будь-яким зручним засобом, не тільки банкам на фінансовим установам покращувати досвід споживача та наповнення карткового продукту для нашого громадянина але подібна двостороння синергія буде безпосередньо впливати на рівень фінансової грамотності населення України. Вище зазначені позитивні зміни допоможуть збільшити фінансову інклюзію українців, бо сьогодні 37% дорослого населення України не мають банківського рахунку, а 1,7 млрд людей в світі все ще знаходяться за межами фінансових установ, не маючи рахунку в банку. Зростання рівня фінансової інклюзії на 10% призводить до збільшення ВВП на 0,3%, що відповідає +9,3 млрд. грн. для України [5].

Література:

1. Клаус Шваб. Четвертая промышленная революция. – К.: Форс, 2016.- 208с.
2. <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
3. <https://www.lunduniversity.lu.se/research-innovation>
4. <https://data.worldbank.org/>
5. <https://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2016/09/Mastercard-Impact-of-Innovation-study.pdf>

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Lyudmila Belyaeva,

Ph.D., Associate Professor

*Educational and Scientific Institute "Karazin Banking Institute"
of V. N. Karazin Kharkiv National University (Ukraine, Kharkiv)*

Polina Makohon,

accounter of Private Enterprise "Vashchenkivske" (Ukraine, Kharkiv)

WORK ORGANIZATIONS AT ENTERPRISES IN QUARANTINE CONDITIONS

Беляєва Л. А.,

кандидат економічних наук, доцент

*Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна (Україна, Харків)*

Макогон П. В.

бухгалтер ІІІ «Ващенківське» (Україна, Харків)

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КАРАНТИНУ

Abstract. *The article deals with the various options for the organization of work and payment of employees in quarantine conditions within the current legislation.*

Keywords: *quarantine, labor relations, wages.*

Анотація. *У статті розглядаються різні варіанти організації роботи та оплати працівників під час карантину в межах чинного законодавства.*

Ключові слова: *карантин, трудові відносини, оплата праці.*

В період пандемії суб'єктам господарювання довелося призупинити або обмежити господарську діяльність підприємств. Тому перед роботодавцями постало гостре питання організації роботи працівників під час карантину, при цьому не допускаючи порушень трудового законодавства. Враховуючи, що тема дослідження стала особливо актуальною лише останнім часом в зв'язку з введенням карантину Постановою КМУ № 211, наукові дослідження зазначеної проблеми обмежені [1]. Проте в спеціалізованих друкованих та електронних виданнях є ряд публікацій присвячених висвітленню окремих аспектів організації трудового процесу під час карантину.

Метою написання статті є розгляд варіантів встановлення трудових відносин в Україні в умовах карантину в межах чинного законодавства.

Складно було припустити, що підприємство колись зіткнеться з форс-мажорними обставинами, але нажаль, вся країна зустрілася з проблемою введення карантину. Карантин – це випадок простою, коли призупинення роботи, викликане відсутністю організаційних або технічних умов, необхідних для виконання роботи, невідвратною силою або іншими обставинами [2]. У разі встановлення карантину, відповідно до ст. 29 Закону України «Про захист населення від інфекційних хвороб», роботодавці зобов'язані вжити всі можливі

заходи. В першу чергу це визначити, як працюватимуть (або не працюватимуть) його працівники під час карантину та відповідно до ст. 8 Закону України «Про охорону праці» забезпечити тих, хто продовжуватиме працювати, засобами індивідуального захисту [3, 4]. Таким чином, в сучасних умовах суб'єкт господарювання першочергово повинен вибрати напрямок трудових взаємовідносин з робітниками, можливі варіанти запропоновані на рисунку 1.

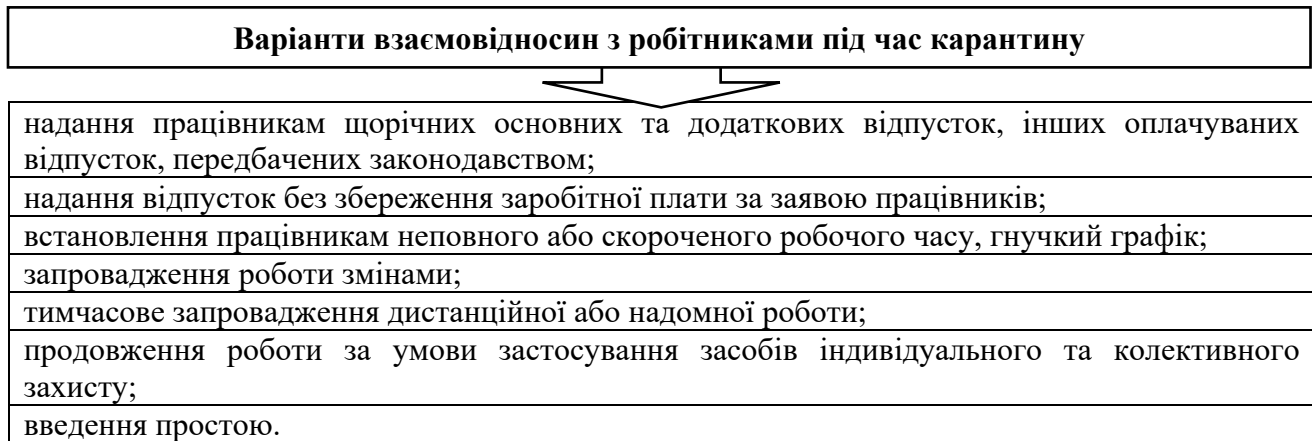


Рис. 1. Можливі варіанти взаємовідносин з робітниками під час карантину

Джерело: Узагальнено автором

Зважаючи на те, що карантин вводять не на великий проміжок часу, перше, що сходить на думку роботодавцям, - це відпустка. Надання працівникам відпустки на період пандемії гарантує збереження штату підприємства, чисельності працівників. Робітникам відпустка вигідна тим, що за ними зберігається робоче місце, а ризик звільнення є мінімальним. Види відпусток працівникам, передбачені Законом України «Про відпустки» на весь період карантину чи його частину, узагальнені на рисунку 2.

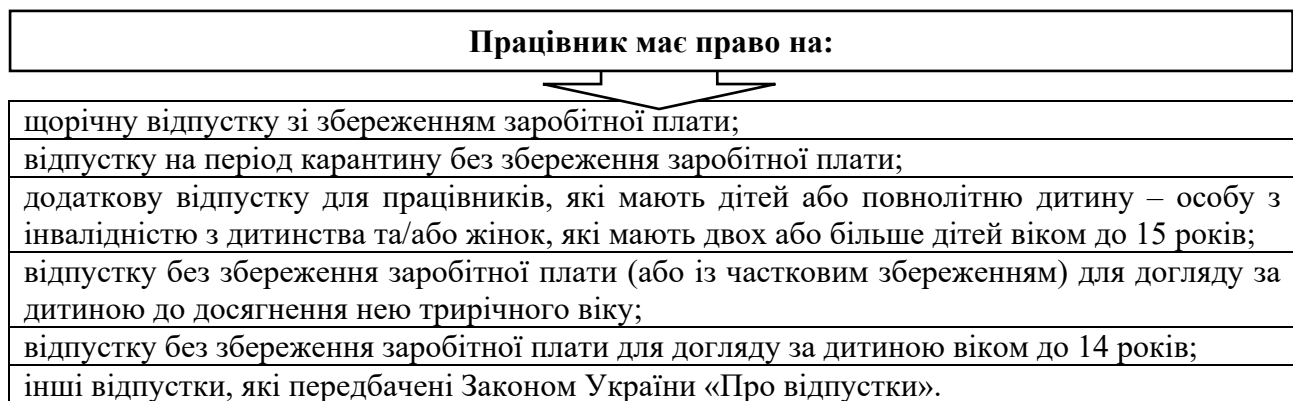


Рис. 2. Види відпусток працівникам під час карантину

Джерело: Узагальнено автором [5]

Законом України № 530-ІХ внесені корективи до статті 84 «Відпустки без збереження заробітної плати» КЗпП України, а саме: у разі встановлення КМУ карантину, термін перебування у відпустці без збереження заробітної плати на період карантину не включається у загальний 15-ти денний строк передбачений законодавством [3]. Державна служба України з питань праці наголошує, що

працівник самостійно вирішує: скористатися правом на відпустку чи ні. Роботодавець ні в якому разі не може надати відпустку без згоди працівника.

Для збереження ефективності роботи підприємства, роботодавець може встановити розпорядок роботи за умов неповного або скороченого робочого часу та гнучкого графіку. Відмінно від відпустки, його можуть встановлювати як з ініціативи роботодавця, так і з ініціативи працівника за погодженням із роботодавцем. Проте під час епідемії режим робочого часу може встановлюватися наказом власника або уповноваженого ним органу. Дані поняття схожі між собою, але несуть різних характер, що видно на рисунку 3.

Також за бажанням працівників та за можливості виробничих процесів і згодою роботодавця може бути запроваджена робота змінами, при цьому оплата проводиться за фактично виконану роботу або відпрацьований час.

Неповний робочий час становить меншу кількість годин, ніж встановлено нормативно-правовими актами і оплачується пропорційно відпрацьованому часу. Скорочений робочий час - час протягом якого працівник повинен виконувати свої трудові функції, але оплата праці такого працівника проводиться в повному розмірі. Гнучкий робочий час – це форма організації праці, якою допускається встановлення режиму роботи, що є відмінним від визначеного правилами внутрішнього трудового розпорядку, за умови дотримання встановленої денної, тижневої чи на певний обліковий період норми тривалості робочого часу

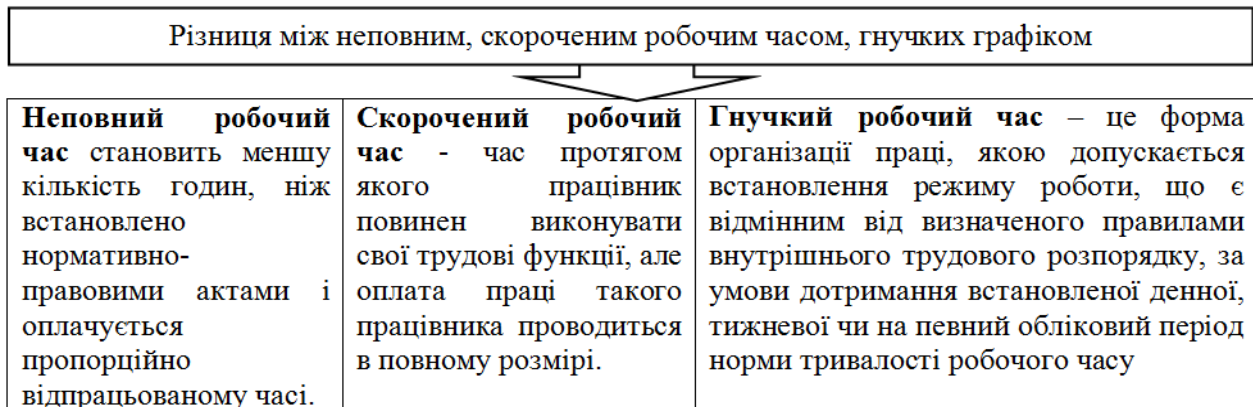


Рис. 3. Різниця між неповним, скороченим робочим часом, гнучких графіком

Джерело: Узагальнено автором [6]

В Українському законодавстві лише під час пандемії з'явилися перші доповнення до нормативних актів щодо роботи на дому. Так, Законом України № 540-IX були внесені пояснення, щодо особливості організації роботи працівників вдома, визначивши таку форму організації праці як дистанційна (надомна) робота [7]. У даному випадку, працівники виконують свої робочі обов'язки та завдання від керівництва за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій з будь-якого міста, наприклад, з дому чи готелю. При цьому, роботодавець зобов'язаний створити сприятливі умови для їх роботи, забезпечити працівника необхідними матеріалами та технічними засобами. Оплата праці здійснюється в повному обсязі та в строки, визначені діючим трудовим договором.

Продовження роботи за умови застосування засобів індивідуального та колективного захисту передбачає повне збереження робочого процесу, безоплатне забезпечення працівників засобами індивідуального захисту, мийними та знешкоджувальними, антисептичними та дезінфікуючими засобами, інформування працівників про профілактичні заходи, організацію максимально безпечної доставки працівників до місця роботи та у зворотньому напрямку, тощо.

Роботодавці, які не в змозі організувати дистанційну роботу чи роботу змінами, можуть призупинити свою діяльність, що є простим. Визначення простою міститься у ст. 34 КЗпП України, згідно з якою простій — це зупинення роботи, викликане відсутністю організаційних або технічних умов, необхідних для виконання роботи, невідворотною силою або іншими обставинами [2]. Незважаючи на те, що діяльність підприємства повністю зупинена, згідно ч. 1 ст. 113 КЗпП України, час простою не з вини працівника оплачується з розрахунку не нижче від двох третин тарифної ставки встановленого працівникові розряду (окладу) [2].

Проаналізувавши чинні законодавчі акти, які регулюють трудові відносини, можна зазначити, що у роботодавців є декілька варіантів вирішення проблеми організації робочого процесу під час пандемії. Уряд, розуміючи масштабність ситуації, активно працює над запровадженням механізмів, спрямованих на захист прав, як працівників так і роботодавців. На сьогодні урядом країни було прийнято цілу низку рішень, які захищають трудові права працівників та держслужбовців в період встановлення обмежувальних заходів у зв'язку з поширенням коронавірусу. Зокрема було надано право застрахованим працівникам малих і середніх підприємств, які втратили частину заробітної плати внаслідок вимушеного скорочення тривалості робочого часу через карантин, на отримання допомоги по частковому безробіттю, не допускати звільнення працівників, які виконують роботу вдома, та працівників, які перебувають у відпустці без збереження заробітної плати.

Література:

1. Про запобігання поширенню на території України коронавірусу COVID-19: Постанова КМУ №211 від 11.09.2020 р. URL: <http://surl.li/fhez>
2. Кодекс законів про працю України № 332-08 від 23.07.1996 р. URL: <http://surl.li/fhfb>.
3. Про захист населення від інфекційних хвороб: Закон України № 1645-III від 06.04.2020р. URL: <http://surl.li/fhfc>
4. Про охорону праці: Закон України № 2694-XII від 14.10.1992р. URL: <http://surl.li/fhfd>
5. Про відпустки: Закон України № 504-96/ВР від 15.11.1996р. URL: <http://surl.li/fhfe>
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України № 530-IX від 17.03.2020р. URL: <http://surl.li/fhff>
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України № 540-IX від 30.03.2020р. URL: <http://surl.li/fhfg>

Olha Romashko,
Ph.D, Associate Professor
Kyiv National University of trade and economics (Ukraine , Kyiv)
Olena Komendant
Student
Kyiv National University of trade and economics (Ukraine , Kyiv)

PROFESSIONAL ETHICS IN THE WORK OF AN ACCOUNTANT

Ромашко О.М.,
кандидат економічних наук, доцент
Київський національний торговельно-економічний університет
Комендант О. М.
студентка 2 курсу ОС “магістр”
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА В РОБОТІ БУХГАЛТЕРА

Abstract. *The article deals with the concept of "professional ethics of an accountant". The Code of Ethics for Professional Accountants is outlined. It is proposed to supplement the principles of professional accountant ethics.*

Keywords: *ethics, professional ethics, professional accountant, fundamental principles, Code of Ethics for professional accountants.*

Анотація. *У статті розглянуто поняття «професійна етика бухгалтера». Охарактеризовано Кодекс етики професійних бухгалтерів. Запропоновано доповнення принципів професійної етики бухгалтера.*

Ключові слова: *етика, професійна етика, професійний бухгалтер, фундаментальні принципи, Кодекс етики професійних бухгалтерів.*

Одним із важливих моментів 21-го століття є проблема професійної етики як невід’ємної складової сталого розвитку. Професійна етика – це поняття, що означає комплекс норм моралі, правил поведінки в будь-якій професійній діяльності. Іншими словами, це сукупність морально-етичних принципів, які визначають причетність людини до обов’язку перед професією. Дотримання принципів етики сприяє розвитку професійної діяльності, довіри до професії суспільства. Використовується вона в тих сферах діяльності, де існує взаємодія людей та їх залежність від дій професіонала, наслідки яких можуть серйозно вплинути на життя інших людей.

Професійна діяльність бухгалтера вимагає особливого контролю та самоконтролю щодо дотримання етичних норм. Потрібно зазначити, що сьогодні вимоги до бухгалтера стають все більше високими та жорсткими. Специфіка професії бухгалтера визначає, що фахівець має справу зі значними масивами фінансових, матеріальних та інших ресурсів, власниками яких вони, як правило, не є. Їх робота пов’язана з підвищеною відповідальністю за результати прийнятих рішень і вчинених дій. Таким чином, бухгалтери повинні володіти не лише “hard skills” – мати значні обсяги знань, але й – особливим моральним вимогам. Все це забезпечує довіру власника до бухгалтера. Крім того, ті ситуації, в які потрапляють бухгалтери в процесі виконання своїх

професійних завдань, роблять значний вплив на розвиток професійної етики. Тому питання професійної етики бухгалтерів для України в даний час є актуальними.

Грунтовне дослідження аспектів професійної етики проведено В.І. Баштановським, Ю.В. Согомоновим та іншими науковцями. Дослідженню проблематики історії розвитку професії бухгалтера з урахуванням етичного аспекту присвячено праці сучасних науковців, таких як Ф.Ф. Бутинець, С.Я. Зубілевич, М.Ю. Медведєв, А.Ю. Редько, Я.В. Соколов та ін. Наукове та організаційно-методичне забезпечення сертифікації вітчизняних бухгалтерів (обов'язковим складником якої є норми професійної етики) розробляють такі вітчизняні науковці, як С.Ф. Голов та В.М. Жук. Ці дослідники здійснили значний внесок у вирішення проблем, пов'язаних із теорією та впровадженням у практику норм професійної етики бухгалтера.

Метою статті є з'ясування сутності, принципів професійної етики а також обґрунтування шляхів вдосконалення професійної етики для бухгалтерів.

Результати дослідження. Цілі бухгалтерської професії полягають у виконанні роботи відповідно до найвищих стандартів професіоналізму, в досягненні найкращих результатів діяльності й загалом у задоволенні інтересів громадськості і мають зазначатися в конкретному нормативному документі. А щоб досягти цих цілей, потрібно задовольнити чотири основні потреби: надійність, професіоналізм, якість послуг, довіра.

Якщо бути точнішими, то у суспільстві в цілому є потреба в надійній інформації та в інформаційних системах, що забезпечують її, в особах, що їх клієнти, роботодавці чи інші зацікавлені сторони можуть без сумнівів визначити як професіоналів у сфері бухгалтерського обліку. Також має бути впевненість у тому, що всі послуги, надані професійним бухгалтером, виконуються згідно з найвищими стандартами якості. Користувачі послуг професійних бухгалтерів мають бути впевнені в дотриманні основ професійної етики, що регулюють надання цих послуг. Вищеперераховане знайшло своє відображення в Кодексі етики професійних бухгалтерів.

Уперше положення професійної бухгалтерської етики були створені в США. У 1987 р. Американська асоціація бухгалтерів прийняла етичний кодекс бухгалтера, який час від часу доповнюється.

Розуміючи зростаючу відповідальність бухгалтерського професійного співтовариства перед суспільством, у 1996 році Комітет з етики опублікував Кодекс етики професійних бухгалтерів, який надалі неодноразово уточнювався і переглядався. Однак і до теперішнього часу Міжнародний кодекс етики служить моделлю для національних кодексів етики.

Кодекс встановлює фундаментальні принципи професійної етики бухгалтерів і надає концептуальну основу, яку професійні бухгалтери мають застосовувати з метою:

- 1) ідентифікації загроз дотриманню фундаментальних принципів;
- 2) оцінки значущості ідентифікованих загроз;
- 3) застосування відповідних застережних заходів, якщо це необхідно для усунення загроз або зменшення їх до прийняттого рівня.

Відповідно до Кодексу етики, професійний бухгалтер – це особа, яка є членом Міжнародної федерації бухгалтерів. В Україні професійним бухгалтером є член Всеукраїнської громадської організації «Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України», яка, в свою чергу, є членом Міжнародної федерації бухгалтерів.

При цьому Кодекс етики виділяє професійних бухгалтерів таких видів: професійний бухгалтер-практик та професійний бухгалтер у бізнесі.

Професійний бухгалтер-практик – це професійний бухгалтер незалежно від функціональної класифікації (наприклад, аудит, оподаткування чи консалтинг), який працює у фірмі, що надає професійні послуги.

Професійний бухгалтер у бізнесі – професійний бухгалтер, який працює за наймом або обіймає виконавчу чи недержавну посаду в таких сферах діяльності, як комерція, промисловість, сфера обслуговування, державний сектор, освіта, неприбутковий сектор, регуляторні чи професійні організації або професійний бухгалтер, що працює за контрактом з цими суб'єктами господарювання [1].

Прикладом професійного бухгалтера-практика може бути аудитор, а професійного бухгалтера у бізнесі – бухгалтер, який працює за наймом на основі укладеного з роботодавцем трудового договору (контракту).

Згідно з Кодексом етики, професійний бухгалтер має дотримуватися таких фундаментальних принципів: чесності, об'єктивності, професійної компетентності та належної ретельності, конфіденційності, професійної поведінки.

Компетентність у роботі – основа успіху у професійній діяльності бухгалтера.

Незалежність – головна риса професії бухгалтера і аудитора.

Об'єктивність висновків має ґрунтуватися на вдумливому дослідженні діяльності клієнта, використанні достовірних даних, застосуванні оптимальних методів їх аналізу і складання аудиторського висновку за результатами перевірок.

Принцип чесності передбачає чесне ведення справ та правдивість. Професійний бухгалтер повинен діяти відкрито і чесно у всіх професійних і ділових взаєминах [1].

Але не всі люди, працюючі на посаді бухгалтера чи головного бухгалтера, усвідомлюють важливість і відповідальність професії, тому не виконують принципи Кодексу етики професійних бухгалтерів. Історія має дуже багато таких прикладів.

Колишній бухгалтер Microsoft був засуджений до двох років в'язниці і відшкодування збитків у розмірі мільйона доларів після того, як він зізнався в крадіжці і відмиванні грошей. Рендал Рей Сил вкрав гроші у Microsoft після того, як пропрацював в бухгалтерії компанії майже десять років. Він заявив, що крадіжки спочатку робилися, щоб вказати на вразливість в системах бухгалтерського обліку компанії, але його начальство проігнорувало проблему, коли Сил його проінформував. Однак після того, як Сил був звільнений в 2004 році, він забрав гроші, і владі вдалося зловити його лише в 2009 році. На

додаток до двох років в'язниці, Сил повинен буде виплатити близько 1,1 мільйона доларів у скарбницю Microsoft [5].

Ще одним показовим прикладом стала афера бухгалтера американського шоу «Холостяк». Компанія з виробництва телешоу «The Bachelor» заявила про грабіж на значну суму. Порушуючи принципи професійної етики бухгалтер Іен Андерсон за допомогою різних фінансових операцій присвоїв собі 600 000 доларів. Так, відомо, що Андерсон здійснював фіктивні операції з продажу неіснуючих послуг. Ретельно продумавши хитру комбінацію, бухгалтер перекладав на свої банківські рахунки гроші, що належать компанії [7].

У японському суді слухається справа "непомітного" бухгалтера, що викрав грошей на суму, еквівалентну 15,7 млн. доларів, щоб утримувати 17 коханок. 56-річний Масааки Мацубаяси признався, що тільки за останні п'ять років понад 500 разів знімав гроші з рахунку медичного страхування хлібопекарської фабрики, на якій він працював [6].

На нашу думку, необхідно до вищеперерахованих принципів додати принцип відповідальності за підготовку, обробку та представлення бухгалтерської інформації. Цей принцип буде закріплювати відповідальність (дисциплінарну та цивільну) та покарання бухгалтерів за надання недостовірної інформації.

Питанням про притягнення бухгалтера до дисциплінарної відповідальності може розглядатися професійними організаціями. Поряд з дисциплінарної, до бухгалтера, аудитора або бухгалтерської фірми в переважній більшості випадків застосовуються заходи цивільно-правової відповідальності з метою компенсації матеріальної та моральної шкоди, заподіяної клієнту і інтересам професійної організації [4].

Етичні норми до працівників обліку в Україні на даному етапі в письмовій формі не закріплено законодавчо. Вони ґрунтуються на традиціях і звичаях вітчизняної практики бухгалтерського обліку.

Переклад на українську мову Кодексу етики професійних бухгалтерів (редакція 2012 року) було здійснено Федерацією професійних бухгалтерів та аудиторів (член IFAC) у 2014 році. Зазначене видання Кодексу етики професійних бухгалтерів поширювалось Федерацією професійних бухгалтерів та аудиторів лише у друкованому вигляді. Відзначимо, що до 15 червня 2019 діяв Кодекс етики професійних бухгалтерів (редакція 2016 року), переклад якого на українську мову не здійснювався. З 15 червня 2019 року набрав чинність переглянутий Радою з міжнародних стандартів етики для бухгалтерів (IESBA) Кодекс етики професійних бухгалтерів у редакції 2018 року [2].

Хоча в новому Кодексі основні принципи етики залишилися незмінними, об'єднуюча концептуальна основа зазнала суттєвих змін. Так, цілковито були переглянуті положення, що стосуються реакції бухгалтерів та аудиторів на загрози порушення професійних принципів та незалежності.

Ми вважаємо, що для того, щоб бухгалтери знали і дотримувалися етичних норм, необхідно створити курси для підвищення етичної освіти шляхом роз'яснення відповідних етичних цінностей для потенційних членів професії. Дотримання етичного кодексу так само зможе допомогти збалансувати інтереси клієнтів, бухгалтерів і всього суспільства.

У цілому ситуація з етичними питаннями бухгалтерської професії може змінитися тільки тоді, коли буде проведена цілеспрямована робота з розвитку професії, формування бази знань для розв'язання етичних конфліктів і впроваджені інші необхідні заходи.

Висновки. Професійна етика є необхідною частиною діяльності кожного спеціаліста. Дотримання етичних норм у професійній діяльності – необхідна умова успіху реалізації людини в обраній професії. Етика і професіоналізм – фундамент професії бухгалтера. Стійкі моральні цінності – те, що лежить в основі кваліфікації бухгалтера і те, що дає професіоналам чіткі моральні орієнтири в щоденному прийнятті ділових рішень.

Література:

1. Кодекс етики професійних бухгалтерів. Рада з Міжнародних стандартів етики бухгалтерів. URL: <https://utka.su/ZkxJR>
2. Щодо застосування міжнародних стандартів аудиту: лист Аудиторської палати України від 02.11.2018 № 01-01-21/52. URL: https://www.apu.com.ua/wp-content/uploads/2018/11/лист-МСА_2.pdf
3. International Federation of Accountants. URL: <http://www.ifac.org>.
4. Лугова О. І., Єременко А. В., Кириченко І. О., Косовська Ю. С. Професійна етика в роботі бухгалтера. «Modern Economics». 2019. №13. (2019). С. 154–160.
5. Бухгалтер Microsoft вкрав гроші, щоб ... показати вразливість системи. URL: <http://www.bezpeka.com/ua/news/2011/09/09/Microsoft-accountant.html>
6. «Тихоня» – бухгалтер вкрав \$15,7 млн, щоб утримувати 17 коханок // Інтернет International Federation of Accountants. URL: <https://utka.su/ZkxJR>
7. У США бухгалтер обікрив шоу «Холостяк» на \$ 600 тис // Ура Інформ. URL: urainform.com/uk/culture / 2012/07/13/v-ssha-bukhgalter-obokralshou-kholostjak-na-600-tys

MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Sahera Hussein zain AL–Thalabi

Assistant Professor

University of Basra

TIME SERIES ANALYSIS USING SUPPORT VECTOR MACHINES KERNELS

Abstract. *The financial support of the Deutsche Forschungsgemeinschaft (SFB 475, "Reduction of Complexity for Multivariate Data Structures") is gratefully acknowledged. The paper has present different SVM kernels that can be used for univariate and multivariate time series analysis. Each of these kernels models different assumptions on the process that generates the time series. The experiments showed that the RBF kernel performs very well on different types of time*

Keywords: *Support Vector Machines, Kernel Functions, Experiments, Dot Kernel, RBF Kernel, Subsequence Kernel.*

Introduction

Time is a phenomenon which is both very complex and very important in many real-world problems. Its importance comes from the fact that almost every kind of data contains time dependent information, either explicitly in the form of time stamps or implicitly in the way that the data is collected from a process that varies with time (e. g. a machine that is getting worn out, sales that are influenced by changing tastes or changing contents of web sites). A reason for its complexity is that time can be represented in a multitude of different representations. As always, an effect that is obvious in one representation may be very much hidden in another representation. In [8] Morik gives a discussion of different representations and learning tasks for time phenomena. Of all the possible representation of time, time series, i. e. the representation of a time dependent Observation x_t at (usually equidistant) time points t as tuples (t, x_t) are the most common.

This is the case because it is the easiest way to acquire time dependent data - all you need to have to gather the data is a clock. Also, there are many statistical algorithms that can be used on numerical time series data, e. g. ARIMA modeling or Fourier transforms. One of the main problems of time series analysis, the forecasting of time series, can be very easily stated as a pure numerical problem: Split the time series x_1, \dots, x_N into windows (x_i, \dots, x_{i+k-1}) of size k . Then find a function $f: \mathbb{R}^k \rightarrow \mathbb{R}$ such that $f(x_i, \dots, x_{i+k-1}) = x_{i+k}$ for every $i \in \{0, N - k\}$. Other learning tasks, such as classification or similarity computation of time series can also be formulated as purely numerical problems. Support Vector Machines (SVMs, see section 2) have been successfully applied for this kind of learning tasks ([10], [9], [5]).

So if we have a purely numerical problem and purely numerical data, what is the problem with a purely numerical algorithm? The reason is that the real-world process, which lies behind the data, in general will not be this simple.

See the following example: Suppose we are given the weekly sales of candles in some store and we want to use machine learning to predict how many candles will be sold next week. Obviously, there will be an extremely high peak of sales at Christmas time. The usual (numerical) solution would be to notice that there is a

cycle of one year in the data, so one could try to use the sales of one year ago to predict the next sales but as the data is given per week, there could be 51 or 52 weeks between two Christmas's, depending on the actual date. The problem gets much worse for easter instead of Christmas, because the date of the easter holidays can vary about six weeks. As another example, think of the problem of analyzing data in intensive care medicine. A time series in this field, for example some blood pressure, is characterized by high variation, which is due to normal physiological effects and small variations in the sensors. Such a time series may exhibit three different behaviors: It could be stable, which in this case means that the variation is not too high, it could have one or several outliers, i. e. observation that lie out of the normal variation but which are not significant of the state of the patient (e. g. measurement errors) or it may be a significant change in the time series, i. e. the structure of the time series itself changes. To decide which of the three cases a given observation belongs to, is very complicated and may depend on many facts, including very high level medical reasoning. As we see, there is always a gap between numerical analysis and high-level, symbolic reasoning that needs to be bridged. To incorporate higher level reasoning and background knowledge into the analysis of numerical time series there are two possible ways:

1. Bring the data to the high-level reasoning: Transform the time series into a representation more suitable for higher level reasoning, e.g. discretize the time series and apply some logical modeling.

2. Bring the high-level reasoning to the data: Choose the hypothesis space and transform the data for the numerical learner in such a way, that results that are meaningful in some way can be found and are preferred. For examples, do some higher level analysis of the data and use the results as additional features for the numerical algorithm, like flags for the occurrence of special holidays in the sales data, or choose a hypothesis space that corresponds to a meaningful model.

This paper deals with the second approach. In the context of Support Vector Machines, kernel functions (which define the hypothesis space) are discussed that can be interpreted as some kind of time series model. Experiments are made to discover if these different model assumptions have effects in practice and if there exist kernel functions that allow time series data to be processed with Support Vector Machines without intensive preprocessing. The remainder of this paper is organized as follows: In the next section, a short introduction to Support Vector Machines will be given. Section 3 presents some kernel function and discusses the ideas about time series that lies behind them. In Section 4, experiments are made to see how these kernels perform on real-world data.

2. Support Vector Machines: Support Vector Machines (SVMs) are based on the work of Vladimir Vapnik in statistical learning theory [15]. Statistical learning theory deals with the question, how a function f from a class of functions $(f_\alpha)_{\alpha \in \Lambda}$ can be found, that minimizes the expected risk

$$R[f] = \int \int L(y, f(x)) dP(y|x) dP(x) \quad (1)$$

with respect to a loss function, when the distributions of the examples $P(x)$ and their classifications $P(y|x)$ are unknown and have to be estimated from finitely many examples $(x_i, y_i)_{i \in I}$.

The SVM algorithm solves this problem by minimizing the regularized risk $R_{\text{reg}}[f]$ which is the weighted sum of the empirical risk $R_{\text{emp}}[f]$ with respect to the data $(x_i, y_i)_{i=1 \dots n}$ and a complexity term $\|w\|^2$.

$$R_{\text{reg}}[f] = R_{\text{emp}}[f] + \lambda \|w\|^2.$$

In their basic formulation, SVMs find a linear decision function $y = f(x) = \text{sign}(w \cdot x + b)$ that both minimizes the prediction error on the training set and promises the best generalization performance. Given the examples $(x_1, y_1), \dots, (x_n, y_n)$ this is done by solving the following optimization problem:

$$\begin{aligned} \Psi(w, \xi, \xi^*) &= \frac{1}{2}(w^T w) + C \sum_{i=1}^n \xi_i & (2) \\ &\rightarrow \min \end{aligned}$$

subject to

$$y_i(w^T x_i + b) \leq 1 - \xi_i, i = 1, \dots, n \quad (3)$$

$$\xi_i \geq 0, i = 1, \dots, n \quad (4)$$

The hyperplane vector w has a representation in terms of the training examples $(x_i, y_i)_{i \in I}$ and their Lagrangian multipliers $(\alpha_i)_{i \in I}$, that are calculated during the optimization process:

$$w = \sum_{i \in I} \alpha_i y_i x_i.$$

3. Kernel Functions: One of the major tricks of SVM learning is the use of Kernel functions to extend the class of decision functions to the non-linear case. This is done by mapping the data from the input space X into a high-dimensional feature space \mathcal{X} by a function $\Phi : X \rightarrow \mathcal{X}$ and solving the linear learning problem in \mathcal{X} . The actual function Φ does not need to be known, it suffices to have a kernel function k which calculates the inner product in the feature space.

$$k(x, y) = \Phi(x) \cdot \Phi(y)$$

It was noticed by Schölkopf in [14] that the kernel function defines a distance measure d on the input space by

$$d^2(x, y) = (\Phi(x) - \Phi(y))^2 \quad (5)$$

$$= k(x, x) - 2k(x, y) + k(y, y). \quad (6)$$

This shows the Kernel function $k(x, y)$ can be interpreted as a measure similarity between the Examples x and y .

3.1. Linear Kernel: The linear kernel $k(x, y) = x \cdot y$ is the most simple kernel function. The decision function takes the form $f(x) = w \cdot x + b$. When one uses the linear kernel to predict time series, i. e. $x_T = f(x_{T-1}, \dots, x_{T-k}) = \sum_{t=1}^k w_t x_{T-t} + b$, this means the resulting model is an statistical autoregressive model of the order k (AR[k]). With this kernel, time series are taken to be similar, if they are generated by the same AR-model.

3.2. RBF Kernels: Radial basis kernels take the form $k_\gamma(x, y) = \exp(-\gamma \|x - y\|^2)$, clearly, the similarity of two examples is simply judged by their euclidian distance.

In terms of time series, this has a parallel in the so-called phase space representation.

Assume the time series is generated by a function g such that

$x_T = g(x_{T-1}, \dots, x_{T-k})$ If one takes the time series $x_1, \dots, x_k, \dots, x_N$ and plots the $(k + 1)$ dimensional vectors $(x_t, x_{t+1}, \dots, x_{t+k})$, The resulting plot is a part of the graph of g , so the function g can be estimated from the time series (see Figures 1 and 2). Especially, assuming that the function g is linear and the data is generated by

$$x_T = g(x_{T-1}, \dots, x_{T-k}) + \eta$$

where η is a Gaussian noise (i. e. the time series model is AR[1]), it can be shown that most of the data lies in an ellipsoid defined by the mean of the time series and the variance of η . In [1] this is used in the phase space procedure for finding outliers in the time series. This shows that information about a window of a time series can be gotten from other window of the time series that are similar in means of the Euclidian distance, which makes the RBF kernel promising for time series analysis.

3.3. Fourier Kernel: A common transformation for the analysis of time series data is to use the Fourier transform (see Figure 3). This representation is useful if the information of the time series does not lie in the individual values at each time point but in the frequency of some events. It was noted by

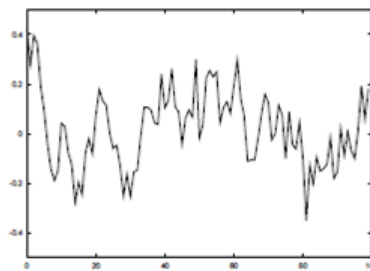


Figure 1 AR[1] time series.

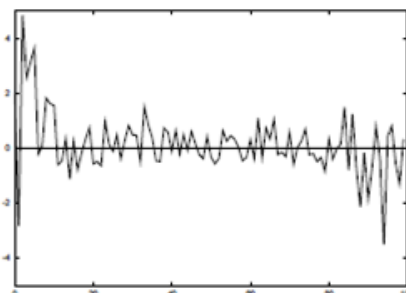


Figure 2. Fourier transform of the time series in Figure 1

Vapnik [15] that the inner product of the Fourier expansion of two time series can be directly calculated by the regularized kernel function

$$k_F(x, y) = \frac{1 - q^2}{2(1 - 2q \cos(x - y)) + q^2}$$

3.4. Subsequence Kernels: As mentioned in Section 1, time dependent processes may not show themselves by certain events happening at a fixed time-point, but by a certain sequence of events, independent of the actual time. In between this events, outliers or random observations may occur. Therefore, many algorithms for finding similar time series do not consider the whole time series but look for informative subsequences ([2], [4]). A subsequence kernel for discrete sequences was used for text classification in [7]. However, the calculation of this kernel depends on the discreteness of the sequences, so it is not applicable to real-valued time series. In section 3.2, radial basis kernels were used for time series analysis on the basis that similar time series (in means of the euclidian distance) should have the same properties. Based on the observation that time series can be viewed as similar if they have similar subsequences, a matching kernel function can be defined as

$$k_{subseq}(x, y) = \sum_{s_x, s_y} K_\gamma(s_x, s_y),$$

where S_x and S_y are subsequences of x and y of a fixed size.

As each subsequence-part of the kernel will be close to zero for all non-matching subsequences, the kernel effectively is defined on only the matching subsequences of the time series. As there are $\binom{n}{k}^2$ pairs (S_x, S_y) of length k in a time series of length n , for practical purposes one has to restrict the set of subsequences that are used. A possible solution is to use only connected subsequences, to use only subsequences with the same index set for x and y or to restrict k in some way. In the experiments in this paper, only $k = n - 1$ was used.

3.5. PHMM Kernels: One can take the idea of subsequences as a fitting representation of time series a bit further. The idea behind the subsequence representation is that there is a process hidden behind the data, which can only be observed at certain time points and is inactive or hidden behind noise the other times. Hidden Markov Models [11] offer a model in which these assumptions are explicitly modeled. In a Hidden Markov Model, the output is assumed to be generated by a process, which is in one of finitely many states at each time. At every step, the process jumps from one state to the next state with a given transition probability, which is only dependent on the states.

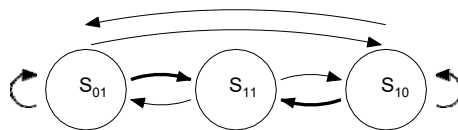


Figure 3. The PHMM used. Thick lines depict high transition probabilities

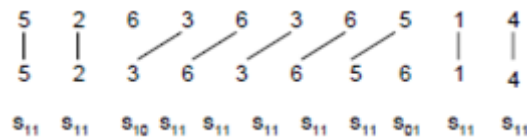


Fig. 4. An example output sequence for a PHMM and corresponding state sequence

The state sequence itself cannot be observed, all that is known are the outputs that are generated by the process by a certain probability dependent on the state. For a given Hidden Markov Models and a sequence of observations, the probability that this sequence is generated by the model can be calculated.

Figure 4 An example output sequence for a PHMM and corresponding state sequence. Pair Hidden Markov Models (PHMMs) are Markov Models, which generate two output sequences simultaneously. At each state, either an output for the first sequence, an output for the second sequence or a common output for both sequences is generated. Probability estimation for PHMMs can be efficiently done in time $O(s^2k^2)$, where s is the number of states of the PHMM and k is the length of the example sequences (see [3]). PHMMs for discrete valued series have been applied as SVM kernels in [16], where it has been shown that the joint probabilities of pairs of sequences defined by PHMMs indeed defines a proper kernel function. The extension to real valued sequences is very easily done by replacing the discrete probabilities by continuous probability densities, a standard trick for Hidden Markov Models. Similar work can be found in [6]. In the experiments in this paper, the very simple PHMM shown in Figure 4 has been used. The PHMM consists only of three states. In state S_{11} an output (x, y) for both sequences is $x - y$ generated such that is normally distributed. In state S_{10} (S_{01}) only a output for the first (second) sequence is generated. In all states, the transition probability to state S_{11} is λ (usually near 1) and the probability for a transition to any other state is $(1 - \lambda)/2$. Informally speaking, the idea behind this model is that two similar sequences usually should look the same, just that once in a while an extra output is generated in one of the sequences (see Figure 5).

It is also possible to learn the parameters of the PHMM (i. e. the transition and the output probabilities) from the data by the use of a modified Baum-Welch algorithm ([11], [3]). The problem is how to select the examples for learning: As the PHMM should assign high probabilities to similar time series and low probabilities to dissimilar ones, it must be trained on similar time series, so they have to be known beforehand. A possible solution could be to estimate the PHMM parameters on positive examples alone in the case of classification or to manually select similar time series. But of course this can easily lead to a skewed sampling of examples and hence to a bad parameter estimation. Because of this problems, no parameter estimation from data wasdone in the experiments of this paper.

3.6. Extension to Multivariate Time Series: Until now, the focus has only been on univariate time series. But how can multivariate series $(x_1^{(1)}, \dots, x_1^{(d)}), \dots, (x_T^{(1)}, \dots, x_T^{(d)})$ be dealt with?

There is a simple trick that works on every case: The class of kernel functions

is closed under addition and multiplication, so we can always build a multivariate model by addition or multiplication of univariate time series models. This model assumes that there is no interaction between the single time series $x_1^{(i)}, \dots, x_T^{(i)}$.

For some kernels, there are also more complex ways to deal with this modeling problem. The RBF kernel $K(x, y) = \exp(-\gamma\|x - y\|^2)$ for example, can be used directly with x and y representing the multivariate time series windows. This model assumes a full interaction between the single time series and over all time points in the window, which may as easily be wrong as the assumption of no interaction. In particular, a single outlier in one time series on one time point will influence the whole example. A similar approach can be used in the subsequence kernel. As well as looking for matching subsequences in the single time series, one can also search matching subsequences of the whole time series. As well as for the RBF kernel, the choice is between no interaction and complete interaction of all single time series.

In the PHMM kernel, the extension to the multivariate case can be done by defining a dimensional output probability on the states. Also, one can split up each of the states S_{11}, S_{10} and S_{01} into a number of states, where each state still produces only output for both, the first or the second sequence, respectively, but with different probabilities. This can be used to define several probabilities on the multivariate outputs. Therefore, the PHMM kernel can define a very complex model on the time series - on the cost of having to estimate the model parameters.

4. Experiments:

To test the performance of these kernels on real-world data sets, some experiments were made. In all experiments, 10-fold cross-validation was used to get an estimation of the mean absolute error (MAE) and mean squared error (MSE) resp. the accuracy on these data sets. The SVM implementation my SVM [13] was used in the experiments.

4.1. Chromatography: This data comes from the chemical process of Chromatography. Chromatography is used in chemical industry to separate temperature sensitive substances. A mixture of components is injected into a column filled with porous particles. The component with the highest adsorption ability has the longest residence time in the column and the component with the lowest adsorption ability reaches the column end at first. The concentration of the components is measured over time and gives a time series which is characteristic of the components. The learning task in this example is to identify the components by the approximation of a certain real-valued parameter called *Henry*, that is characteristic of the components. At all there were 500 time-points for each curve. From these time-points, only 275 points had.

Table 1. Dot Kernel

Dataset	MAE	MSE
1	0.534	0.630
5	0.501	0.515
10	0.529	0.530
30	0.744	0.913
50	1.189	2.478

RBF Kernel

Previous investigation showed that usable values of the parameter of the RBF kernel were in the range of to.

Table 2. RBF Kernel

Dataset	gamma	MAE	MSE
1	0.001	0.201	0.452
1	0.01	0.417	0.896
1	0.1	1.124	3.029
5	0.001	0.189	0.215
5	0.01	0.189	0.344
5	0.1	0.493	1.079
10	0.001	0.239	0.166
10	0.01	0.175	0.237
10	0.1	0.321	0.622
30	0.001	0.609	0.713
30	0.01	0.309	0.305
30	0.1	0.257	0.390
50	0.001	1.015	1.865
50	0.01	0.591	0.682
50	0.1	0.386	0.571

Table 3. Fourier Kernel

Dataset	q	MAE	MSE
1	0.25	2.058	6.161
1	0.5	2.059	6.140
1	0.75	2.059	6.140
5	0.25	2.046	6.117
5	0.5	0.815	1.065
5	0.75	2.059	6.140
10	0.25	0.559	0.464
10	0.5	0.461	0.222
10	0.75	2.059	6.140
30	0.25	0.300	0.123
30	0.5	0.399	0.183
30	0.75	0.466	0.214
50	0.25	0.435	0.407
50	0.5	0.406	0.323
50	0.75	0.400	.184

This experiment shows the limitations of the subsequence Kernel: The runtime on dataset 5, i. e. with 55 attributes, was in the range of several days. Therefore, the experiments with the even larger dataset 1 (275 attributes) were omitted. Clearly this type of kernel function can only be used for very low dimensional data.

The runtime of the SVM with the PHMM kernel was better than with the subsequence kernel, but still in the range of some days for the 55-attribute dataset. As in the case for the subsequence kernel, the experiments with the 275-attribute dataset were omitted. All in all, the RBF kernel with $\gamma = 0.01$ on the 27-attribute dataset shows the best performance (MAE = 0.175). The Fourier kernel performs worse (MAE = 0.300), but still with good results (9 attributes, $q = 0.25$). The PHMM kernel on the 9-attribute dataset comes third (MAE = 0.359).

Table 4. Subsequence Kernel

Dataset	MAE	MSE
1	-	-
5	0.578	1.574
10	0.584	0.776
30	1.082	2.322
50	1.805	4.397

The dot and subsequence kernels show the worst performance (MAE = 0.501 and MAE = 0.578, respectively). In another experiment with this dataset [12] reports that even better results for this dataset were found by using a specially construction aggregate features of the time series such as location of the maximum and turning points. This shows that the important characteristic of a time series in this case is its similarity to others in its overall shape. This explains why the RBF kernel is suited for this task. Also the bad performance of the subsequence kernel can be explained: The equidistant feature selection in these experiments together with the high reduction of the input dimensionality (from 275 to 9 in the extreme case) leads to a high gap between two successive time points in the time series. Therefore, the comparison of different time points and thus the use of the subsequence kernel is not reasonable.

Retail Store Data: This data consists of the weekly sales in selected stores of a retail store chain. 20 items that sold about 3 times a week were randomly collected and their sales in a period of four month were recorded. The task was to predict next week's sales based on the sales of the past four weeks.

Table 5. Retail Store Data

Kernel	MAE	MSE
dot	2.532	18.600
RBF,	2.333	16.365
RBF,	2.023	15.067
RBF,	1.217	12.429
RBF,	1.637	4.518
Fourier,	2.851	24.137
Fourier,	2.885	24.955
Fourier,	2.975	24.767
subsea,	2.621	20.221
subsea,	2.650	20.761
subsea,	2.749	22.140
subsea,	2.788	22.874
PHMM	2.722	22.488

As can be seen, the RBF kernel with parameter $\gamma = 10$ shows the best results, followed by the RBF kernel with $\gamma = 100$. All other kernels show quite similar performance. This is consistent with previous experiments with these time series. As only slow selling products were regarded, each week's sales can be very much

attributed to random effects or effects that cannot be explained in terms of previous sales figures. Therefore, the time series models that were described in the previous section do not apply.

Intensive Care Data: This data consists of the minutely measurements of different vital signs of intensive care patients. These univariate time series have been classified by an experienced intensives into three groups: Time series where a significant change in the level of the observations occurs (level change), time series with an outlier and time series without any change. A sequence of 20 minutes that contained the point of the change in the pattern of the time series have been extracted and used as the examples. The learning task was to distinguish level changes against the other classes, resulting in 18 positive and 80 negative examples.

Table 6. Intensive Care Data

Kernel	Accuracy
dot	62.2%
RBF,	73.3%
RBF,	82.2%
RBF,	81.1%
Fourier,	81.1%
Fourier,	81.1%
Fourier,	78.8%
subsea,	81.1%
PHMM	83.5%

The dot kernel completely fails to grasp the concept to be learned. All other kernels perform similar, with the PHMM kernel best. The time series models that are based on sequences work well with this dataset because of the way the examples were generated: As the point of the pattern change could lie anywhere in the windows of the time series that was used as an examples, the matching of two time series requires to adjust both time indexes to each other.

Conclusions

The paper has presented different SVM kernels that can be used for univariate and multivariate time series analysis. Each of these kernels models different assumptions on the process that generates the time series. How to efficiently find out which kernel is optimal for a given learning task is still an unsolved problem.

The experiments showed that the RBF kernel performs very well on different types of time series and learning tasks. However, in specialized applications it may pay to have a close look on the time series model to be used.

Acknowledgments

The financial support of the Deutsche Forschungsgemeinschaft (SFB 475, "Reduction of Complexity for Multivariate Data Structures") is gratefully acknowledged.

References

1. Bridgelall R., Dimitrios G., and Heikki M. (2017). Introduction to Support Vector Machines. In Principles of Data Mining and Knowledge Discovery.
2. Rodrigo F. (1999). Predicting time series with a local support vector regression machine. In ACAI 99.

3. Jianxin W. (2020). National Key Lab for Novel Software Technology Support vector machines, Nanjing University, China.
4. Berwick, R., Village I., John S.-T., Nello Ch. and Chris W. (2001). Text classification using string kernels. *Advances in Neural Information Processing Systems*.
5. Sayan M., Edgar O. and Frederico G. (1997). Nonlinear prediction of chaotic time series using support vector machines. In *Proc. of IEEE NNSP 97*.
6. Müller, K., Smola, A., Ratsch, G., Schoölkopf, B., Kohlmorgen, J. and Vapnik, V. (1997). Predicting time series with support vector machines. In *Proceedings of the International Conference on Artificial Neural Networks, Springer Lecture Notes in Computer Science*.
7. Rabiner, L. R. (1989). A tutorial on hidden markov models and selected applications in speech recognition. *Proceedings of the IEEE*, 77: pp. 257–286.
8. Stefan R. (2000). my SVM-Manual. Universität Dortmund, Lehrstuhl Informatik VIII, <http://www-ai.cs.uni-dortmund.de/SOFTWARE/MYSVM/>.
9. Bernhard S. (2000). The kernel trick for distances. Technical report, Microsoft Research.
9. Vapnik V. (1998). *Statistical Learning Theory*. Wiley, Chichester, G.B. Chris.
10. Watkins. D. (1999). Alignment kernels. Technical report, Royal Holloway, University of London.

Pakhomov A.V.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Pakhomova E.A.,
Doctor of Economic Sciences, Candidate of Technical Sciences, Professor
Schegolev A.V.
PhD student
Dubna State University, Russia

APPROACHES TO MODELING ECONOMIC EQUILIBRIUM: A HISTORICAL ASPECT

Пахомов А.В.,
к.э.н., доцент
Пахомова Е.А.,
д.э.н., к.т.н., профессор
Щеголев А.В.
аспирант
Государственный университет «Дубна», Россия

ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Abstract. *The conditions for applying the classical model of economic equilibrium are revealed: the classical model describes the principles for achieving economic equilibrium, the conditions for their achievement, but does not determine the conditions under which the achieved equilibrium will be stable; according to the classical model, equilibrium is possible only in the short term. It was revealed that the IS-LM-BP model was based on the AD-AS model with the subsequent emergence of the IS-LM model, which refines the AD-AS model and is a Keynesian type model. The Mandell-Fleming model (synonymous names - small open economy model, IS-LM-BP model) is a development of the IS-LM model.*

Keywords: *IS-LM, IS-LM-BP, AD-AS model, Mandell-Fleming model, Hicks-Hansen model*

Аннотация. *Выявлены условия применения классической модели экономического равновесия: классическая модель описывает принципы достижения экономического равновесия, условия их достижения, но не определяет условия, при которых достигнутое равновесие будет стабильным; согласно классической модели равновесие возможно только в краткосрочном периоде. Выявлено, что в основу модели IS-LM-BP легла модель AD – AS с последующим появлением модели IS-LM, которая уточняет модель AD-AS и является моделью кейнсианского типа. Модель Манделла-Флеминга (синонимичные названия – модель малой открытой экономики, модель IS-LM-BP) представляет собой развитие модели IS-LM.*

Ключевые слова: *IS-LM, IS-LM-BP, модель AD-AS, модель Манделла-Флеминга, модель Хикса-Хансена*

Понятие «экономическое равновесие» представляет собой с точки зрения словообразования словосочетание, состоящее из главного слова – существительного «равновесие» и подчиненного – прилагательного «экономический». Поэтому, при интерпретации понятийной сущности представляется целесообразным больший вес придать именно главному слову, уточнив, что важно не просто равновесие (состояние, при котором воздействия на систему компенсируются другими или отсутствуют вообще), а именно

устойчивое равновесие системы, т.е. такое равновесие, когда при малых отклонениях системы возникают силы или моменты сил, которые стремятся вернуть её в равновесное состояние. Подчиненное прилагательное обозначает предметную область – экономику, функциональное состояние которой как системы в настоящее время испытывает внезапное масштабное воздействие биологической природы, которое затронуло её на разных уровнях иерархии – мировом, национальном, региональном, муниципальном. В этих условиях обостряется вопрос возможности сохранения экономических систем, а потому актуальность темы исследования налицо.

Целью исследования является изучение эволюции подходов к моделированию экономического равновесия. Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи: исследовать общую историю моделирования в государственном регулировании; отследить историю развития модели IS-LM-VP. Научная новизна исследования заключается в проведении обобщающего изучения исторического развития модели IS-LM-VP в совокупности с эволюцией методов моделирования государственного регулирования, которое позволило выявить взаимосвязь взглядов и суждений ученых, принадлежащих разным поколениям, вне зависимости приверженности к разным школам (кейнсианской или классической модели). Изучение истории развития модели IS-LM-VP проведен с применением ретроспективного метода (для последовательного раскрытия всех изменений модели в процессе исторического движения), сущность которого отражает следующая мысль: «На смену истории приходит перспектива, прогноз: информация более не хранится в данных, но считывается с них...эпистемически знание предполагает возможность перехода от ретроспективы к перспективе, от памяти к прогнозам» [6].

Классическая и кейнсианская модели макроэкономического равновесия основаны на анализе показателей совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS). С точки зрения классической школы, модель AD–AS подходит для анализа экономического равновесия в долгосрочном периоде, характеризуемом гибкостью цен на товары и различные ресурсы. С точки зрения кейнсианской школы, модель AD–AS подходит для анализа экономического равновесия в краткосрочном периоде, который характеризуется определенной жесткостью цен [1]. Кроме того, в кейнсианской модели объемы общественного производства, а также занятости зависят от факторов платежеспособного спроса. Таким образом, именно совокупный спрос является определяющим фактором.

Приверженцы классической школы считали, что сбережения находятся в руках разных людей или предпринимателей, поэтому предугадать их поведение в отношении перевода сбережений в инвестиции сложно. Но при этом представители классической школы считали, что функционирование денежного рынка определяется определенным механизмом, которым и обеспечивается равновесие между сбережениями и инвестициями. В основе этого механизма лежат изменения процентной ставки. Если ставка стабилизируется, будет обеспечен баланс между объемом сбережений и объемом инвестиций. В классической школе считалось, что сбережения переходят в инвестиции легко

под воздействием постоянно действующего механизма; деньги сами по себе ценности не представляют и нужны для оплаты товаров и благ.

В кейнсианстве принципы классической школы были не очевидны. Поэтому для включения указанных нюансов в картину общего равновесия английский кейнсианец Джон Хикс (1904-1989) в 1937 г. в статье «Кейнс и неоклассики» предложил модель IS–LM («investment, savings» – «liquidity, money»). В разработке этой модели, объединившей равновесие в реальном и денежном секторах экономики, участвовал американец Э. Хансен (1887-1975); модель получила широкое распространение после выхода в 1949 г. его книги «Монетарная теория и фискальная политика». Модель IS–LM (Хикса-Хансена) является уточненной версией модели AD-AS, представляет собой модель совместного равновесия товарного и денежного рынков, является моделью кейнсианского типа (demand-side), описывает экономику в краткосрочном периоде и служит основой современной теории совокупного спроса.

Модель IS–LM сохраняет все предпосылки простой кейнсианской модели: уровень цен фиксирован и является экзогенной величиной, поэтому номинальные и реальные значения всех переменных совпадают; совокупное предложение (объем выпуска) совершенно эластично и способно удовлетворить любой объем совокупного спроса; доход, потребление, инвестиции, чистый экспорт являются эндогенными переменными и определяются внутри модели; государственные расходы, предложение денег, налоговая ставка являются величинами экзогенными и формируются вне модели (задаются извне). Первая часть модели (IS) призвана отразить условия макроэкономического равновесия на рынке товаров, вторая (LM) – на рынке денежных средств. Оба рынка взаимосвязаны: изменения на рынке товаров вызывают определенные сдвиги на рынке денег, и наоборот [2].

Сбережения (S) и инвестиции (I) зависят от уровня доходов и процентной ставки. Кривая IS имеет отрицательный наклон, т.к. инвестиции находятся в обратной зависимости от нормы процента, т.е. при снижении процента инвестиции будут расти. Соответственно увеличится доход и вырастут сбережения (S), а для стимулирования превращения S в I процентная ставка должна снижаться и дальше. Таким образом, инвестиции представляют собой функцию процентной ставки, сбережения – функцию национального дохода, а равновесие сбережений и инвестиций достигается при разных комбинациях величины процентной ставки и уровня национального дохода [3].

Модель IS–LM получила признание, т.к. означает конкретизацию кейнсианской трактовки функциональных взаимосвязей на товарном и денежном рынках, помогает представить функциональные зависимости на этих рынках и влияние экономической политики на экономику. Интересно, что она используется сторонниками как некейнсианского, так и неоклассического направлений, чем достигается неоклассический синтез. Вывод из модели таков: если уменьшается предложение денег, то условия кредита ужесточаются, процентная ставка повышается. В результате спрос на деньги несколько снизится. Часть денег будет использована на приобретение более выгодных активов. Равновесие спроса на денежные средства и их предложения нарушится, затем установится в новой точке. Процентная ставка будет выше, а

денег в сфере обращения – меньше. В этих условиях центральный банк скорректирует свою политику: предложение денег возрастет, процентная ставка снизится, т.е. процесс пойдет в обратном направлении [7]. Модель дает возможность прогнозировать, как государство будет влиять на доходность финансовых инструментов с помощью процентной ставки.

Существуют ограничения в применении модели: она основана на кейнсианском принципе о жесткости денежных средств, т.е. в модели не учитывается существенное инфляционное давление.

Модель Манделла-Флеминга (модель малой открытой экономики, модель IS-LM-BP) была разработана Р. Мадделлом и М. Флемингом в начале 1960-х гг. XX в. Модель представляет собой развитие модели IS-LM, но в отличие от неё, может применяться к открытой и малой экономике. Открытость экономики подразумевает свободное передвижение капитала из экономической системы одной страны в экономическую систему другой страны. В этом случае процентная ставка, которая действует внутри одной страны, близка к мировой процентной ставке [7].

Модель IS-LM-BP в отличие от модели IS – LM состоит не из двух, а из трех кривых (добавляется кривая платежного баланса) и показывает способы установления экономического равновесия в различных сферах [10]: реальный сектор (зависимость «инвестиции – сбережения»); денежный сектор (зависимость «ликвидность – деньги»); внешний сектор (кривая платежного баланса; равновесие обеспечивается, когда недостаток средств по торговому балансу покрывается притоком средств из-за рубежа).

Целесообразно рассмотреть возможности адаптации модели IS–LM–BP к российской действительности. В первую очередь следует выделить, с точки зрения хронологической и практической адаптации модели, диссертационную работу, в которой разрабатывается методика построения компонент модели IS-LM для условий экономики нашей страны [8].

Особенно актуально применение модели к плавающему валютному курсу. Динамика курса рубля определяется соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на валютном рынке. Ожидалось, что гибкий валютный курс позволит экономике России подстраиваться под меняющиеся внешние условия, сглаживая воздействие на нее внешних факторов [4].

В соответствии с моделью IS–LM–BP, плавающий валютный курс приводит к возрастанию экономической неопределенности, и, как следствие, к сокращению предельных норм потребления и инвестирования. В результате меняется угол наклона кривой планируемых расходов, ее пересечение с фактическими расходами соответствует более низкому уровню дохода. Пересечение кривых LM и новой IS соответствует дефициту платежного баланса и удешевлению национальной валюты. Далее валютный курс снижается, повышается конкурентоспособность товаров местного производства, увеличиваются объемы экспорта этих товаров [9].

В заключение отметим, что IS–LM–BP-моделирование может быть признанным целесообразным и пригодным для локальных (национальных) систем при условии корректной адаптации (модификации) к их специфике.

Литература:

1. MacKinzie L. W. Classical general equilibrium theory. London: The MIT Press, 2002. 223 p.
2. Scarf H. E., Shoven J. Applied General Equilibrium Analysis. New York: Cambridge University Press, 2008. 538 p.
3. Shoven J. B., Whaley J. Applying general equilibrium. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. 300 p.
4. Kozyr N. S. Inflation targeting in the Russian Federation: prerequisites for application and prospects for stabilization of the economy / N. S. Kozyr // Finance and Credit. 2016. No. 4. P. 104-108.
5. Kuryshv N.I. Model of economic equilibrium based on the synthesis of the classical theory of value and subjective theory of value // Management of economic systems: electronic scientific journal. 2016. No. 4. P. 2–23.
6. Leshchev S.V. "Big data" transsemiosis in the era of the Internet of things and convergent technologies // Polygnosis. - 2014. - No. 3-4. - P. 107-112.
7. Nesterova K.V. Multiregional models of general equilibrium: approaches to construction and the range of tasks to be solved // Management Consulting. 2017. No 12. P. 92–100.
8. Pakhomov A.V. Qualitative analysis of systemic economic transformations based on a composition of distributed subject-oriented descriptions // Abstract to the dissertation.
9. Simonov P.M. Evolution of the theory of general economic equilibrium // Bulletin of Perm University. 2012. No. 3. P. 32–38.
10. Chechulin V. L. Economic equilibrium (structures and models): monograph / Perm. state nat. researched un-t Perm, 2018. 180 P.

TOURISM ECONOMY

Delyana Dimova

Assoc. Prof, Ph.D

Agricultural University - Plovdiv, Bulgaria

ASSESSMENT OF DATA FOR TRIPS OF BULGARIAN CITIZENS IN FOUR BALKAN COUNTRIES

Abstract. *This article presents assessment and analysis of the data for trips of Bulgarian citizens in four Balkan countries for the period from 2001 to 2017. The mentioned information has been searched and extracted from the website of the Bulgarian National Statistical Institute. The obtained results from the data processing have been summarized and discussed. As a whole, it can be concluded that the number of trips of Bulgarian citizens in Greece and Romania is significantly higher in comparison with this one in Albania and Bosnia and Herzegovina. Significant differences have been observed in the results from the statistical assessment of the number of trips of Bulgarian citizens in these countries.*

Keywords: *assessment, data processing, trips of Bulgarian citizens*

Introduction

Tourism is certainly a huge and important economic activity. But tourism is not the world's largest industry [1]. Tourism can be considered as a stimulator of the entire economic system [2]. Along with economic development, people have become increasingly involved in recreational activities, resulting in the boom in tourism in the past few decades. The tourism industry benefits other service industries, as well as creates employment opportunities and foreign exchanges [3].

Specially, information from the field of the tourism in Bulgaria is provided from the National Statistical Institute (NSI) [4]. The aim of this article is to present assessment and analysis of the data for trips of Bulgarian citizens in four Balkan countries (Greece, Romania, Albania and Bosnia and Herzegovina) in the period 2001-2017.

Materials and Methods

Sources that contain information about tourism in Bulgaria are both structured and unstructured [5]. Data concerning the trips of Bulgarian citizens in Greece, Romania, Albania and Bosnia and Herzegovina have been extracted from the website of NSI. They have been presented and stored in a separate xlsx file. The examined information about the listed countries has been processed and assessed in the mentioned above 17-years time interval. Microsoft Excel software system [6, 7] has been used for this purpose. A comparative analysis and analysis of variance [8] have been applied in this article. Analysis of variance (Anova) is a statistical tool used to detect differences between experimental group means [8]. The obtained results from the data processing have been visualized and the relevant conclusions have been drawn.

Results and Discussion

The trips of Bulgarian citizens in Greece increased constantly during 2003-2008, as can be seen from the diagram of figure 1. Quite naturally, the highest value of this indicator was observed in the last year of the indicated period. Compared to the year 2007, the number of the trips grew by 84,82%. An interesting fact should be

noted. The calculations show a significant decline of the indicator value in 2009-2010, as well as in 2012.

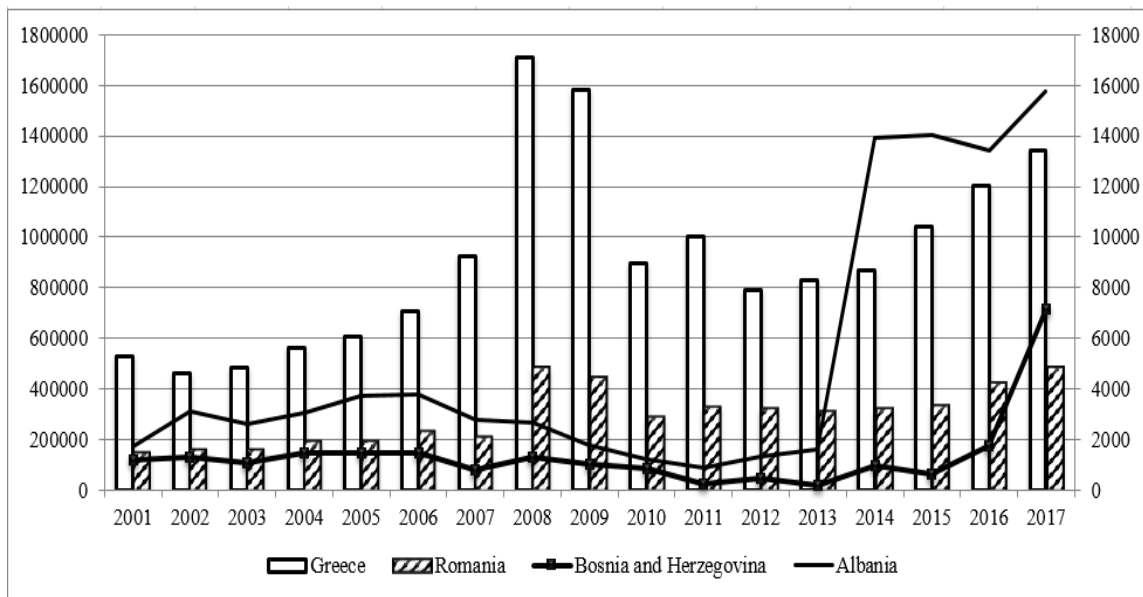


Figure 1. Graphical analysis of the surveyed data about the four countries

Source: Data from National Statistical Institute

During 2002, as compared to 2001, the trips of Bulgarian citizens in this considered country also decreased by about 12,57%. The period from 2013 to 2017 is characterized by a continuous increase in the values of the studied indicator. This examined variable has been growing with a faster pace in the last three years of the investigated time interval. It should be noted that the columns in figure 1 present the trips of Bulgarian citizens in Greece and Romania (shown on the primary vertical axis), whereas the lines represent the values of the indicated variable for Albania and Bosnia and Herzegovina (shown on the secondary vertical axis).

A little different is the situation for the studied data concerning Romania. The trips of Bulgarian citizens in the referred country grew gradually during 2001-2004. Periods alternate over the next nine years where the indicator goes up and down or vice versa. The values of this indicator increase again in the time interval 2013-2017. As can be expected, the lowest value of this variable was registered in 2001, while the highest value was established in 2017. The number of trips of Bulgarian citizens in Greece is significantly higher in comparison with this one in Romania for each one year of the examined period.

The situation with the number of trips of Bulgarian citizens in the other studied countries (Albania and Bosnia and Herzegovina) is quite different. The values of this indicator for them are much smaller. The trips of Bulgarian citizens in Albania decreased in 2003, 2007-2011 and 2016, but the lowest value was registered in 2011. In the remaining years of the considered interval the reverse process is observed. This studied indicator for the referred country increased in the period 2002, 2004-2006, 2012-2015 and 2017. During 2014, as compared to 2013, the examined indicator grew significantly by about 8 times, as can be seen from Figure 1.

A certain decline in the trips of Bulgarian citizens in Bosnia and Herzegovina was registered in 2003, 2005-2007, 2009-2011 and 2015. It should be noted that the lowest indicator value is obtained in 2013. The values of the examined variable grew

in the time interval 2002, 2004, 2008, 2012 and 2016-2017. Another fact is of an interest. The number of trips of Bulgarian citizens to Bosnia and Herzegovina has grown with a fast pace in the last year of the surveyed period. The calculations show, that the increase of this indicator is more than 4 times (Figure 1).

Analysis of variance (Anova) has also been applied to the examined information in the current work. The obtained results of the data processing are presented on table 1. They show that there are statistically significant differences ($P\text{-value} < 0.05$) between the considered data in the number of the trips of Bulgarian citizens in the mentioned countries.

Table 1. Visualization of the results for the studied countries

ANOVA						
Source of Variation	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P-value</i>	<i>F crit</i>
Between Groups	9,4E+12	3	3,1E+12	83,694	4,1E-22	2,74819091
Within Groups	2,4E+12	64	3,7E+10			
Total	1,18E+13	67				

Source: Own calculations on the basis of data from NSI

Conclusion

The current article surveys the trips of Bulgarian citizens in four Balkan countries for the time interval 2001-2017. The referred data have been extracted from the website of the Bulgarian National Statistical Institute and subsequently they have been processed and assessed.

The obtained results from this study show: (1) The number of trips of Bulgarian citizens in Greece and Romania is significantly higher in comparison with this one in Albania and Bosnia and Herzegovina; (2) An increase of the values of this indicator for Albania and Bosnia and Herzegovina has been observed in the last years of the examined period; (3) The assessment of the number of trips of Bulgarian citizens in these four countries forms groups with statistically significant differences.

References:

1. Lew, A. A. (2011). Tourism's Role in the Global Economy. *Tourism Geographies*, 13 (1): 148-151.
2. Ursache, M. (2015). Tourism - significant driver shaping a destinations heritage. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. vol. 188. pp. 130-137.
3. Wang, C., Li, N. (2010). Shandong Tourism Demand: Perspective of Taiwanese Tourists to Mainland China. *Journal of Ritsumeikan Social Sciences and Humanities*, 2, pp. 105-125.
4. National Statistical Institute, Bulgaria: <http://www.nsi.bg>
5. Dimova, D. (2013). Structuring and Analysis of Dynamic Data for the Status and the Tendencies of Development of Tourism in Bulgaria, Monograph, AU-Plovdiv, 2013, [in Bulgarian]
6. Levine D. M., Stephan D. F., Szabat K. A. (2017). *Statistics for Managers Using Microsoft Excel*. 8th Edition, Pearson, USA.
7. Mihaylov, D. (2016). *Excel 2013, New star*, Sofia, [in Bulgarian].
8. Sawyer, S. F. (2009). Analysis of Variance: The Fundamental Concepts, *The Journal of Manual & Manipulative Therapy*, volume 17, number 2, pp. E27- E38

Delyana Dimova

Assoc. Prof, Ph.D

Agricultural University - Plovdiv, Bulgaria

SURVEY OF THE TOURIST FLOW FROM BALKAN COUNTRIES TO BULGARIA IN THE PERIOD 2001-2018

Abstract. *The article surveys the tourist flow from Balkan countries to Bulgaria. These data have been extracted from the website of the National Statistical Institute. They have been processed and summarized. The considered time interval includes the years from 2001 to 2018. As a whole, it can be concluded that the number of foreign tourists from Greece and Romania for the studied interval is higher. The flow of tourists from Albania has increased significantly in the last 8 years of the period. The grouping of the examined seven countries according to the values of the number of visits of their tourists in Bulgaria led to the formation of three clusters.*

Keywords: *cluster analysis, data processing, tourist flow*

Introduction

The tourism sector and tourism research community focus mainly on international in- and outbound tourism volumes and expenditures [1]. The development of international tourism in many countries has had great impact on economic growth, the increase of employment allowed the improvement of budget revenues, solving environmental issues. With a wide variety of contemporary tourism, its role is constantly expanding [2]. The tourism industry is a very important economic factor for many countries in the world, including Bulgaria [3].

The aim of this article is to survey the tourist flow from Balkan countries to Bulgaria in the period from 2001 to 2018. In the case, the considered countries are the following: Turkey, Greece, Republic of North Macedonia, Romania, Croatia, Slovenia and Albania.

Materials and Methods

Data concerning the flow of foreign tourists are published on the website of the National Statistical Institute [4]. This information about the tourist flow from the listed Balkan countries to Bulgaria has been extracted and has been organized in an Excel file. The obtained data have been compared and summarized. A hierarchical cluster analysis has also been applied in this article. The software packages such as Microsoft Excel [5] and R Commander [6], [7] have been used for the data processing. The obtained results have been visualized in graphic form and the relevant conclusions have been presented.

Results and Discussion

The change of the tourist flow from these countries to Bulgaria has been studied in the indicated above time interval. In the years 2008-2013 and 2015-2018 the number of visits of tourists from Romania is higher in comparison with this one from the other six countries, as can be seen from Fig. 1. The columns in figure 1 present the tourist flow from Turkey, Greece, Republic of North Macedonia and Romania (shown on the primary vertical axis), whereas the lines represent the tourist flow from Croatia, Slovenia and Albania (shown on the secondary vertical axis).

The increase in tourist visits from Albania has been significant since 2010. The calculations show that it is more than 5,2 times for the period 2011-2018.

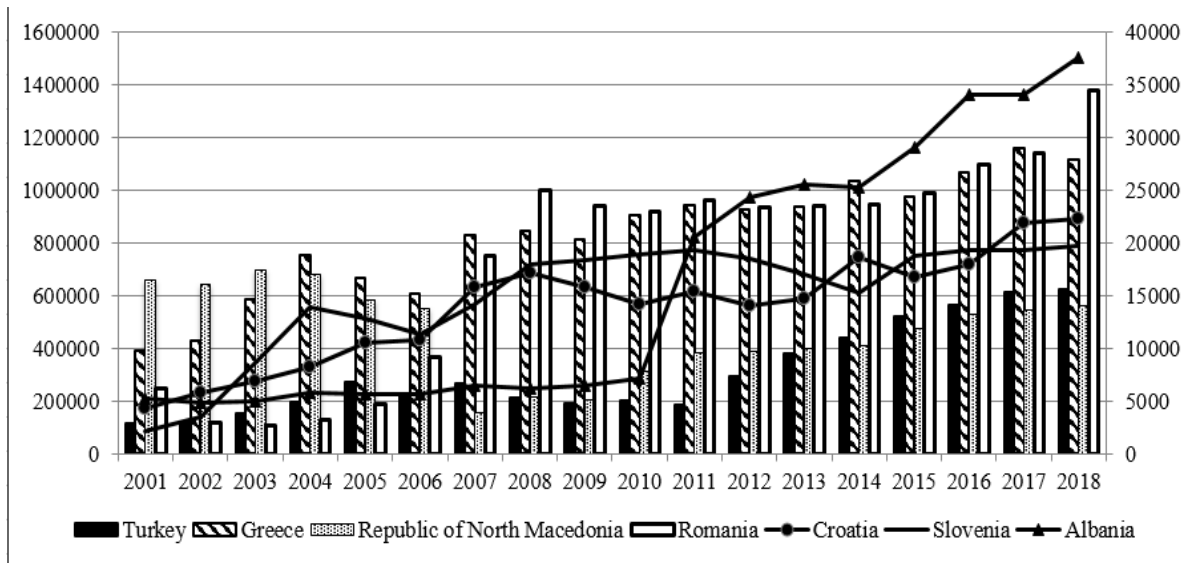


Figure 1. Tourist flow from the studied countries for the considered time interval
 Source: Data from National Statistical Institute

A similar situation is obtained for the considered data concerning one of the studied countries. In this case, the number of visits of tourists from Turkey in the last 7 years has grown more than 3 times. At the beginning of the period (about 3 years) the visits of tourists from Republic of North Macedonia are higher in comparison with those for the other examined countries. Another fact is of an interest. A significant increase of the number of tourist visits from Slovenia to Bulgaria is observed in 2004. The studied variable grew gradually in the time interval 2006-2010 and 2014-2018. The tourist flow from Greece is higher in comparison with this one from the other examined countries in the period 2004-2007. The number of visits of tourists from Croatia to Bulgaria is constantly increasing in 2001-2008. The same process has been established in the last 4 years of the period. As can be seen from fig. 1, there are years in which a certain decline in tourist flow from each of the examined countries is observed.

In general, the number of foreign tourists from Greece for the studied time interval is the largest, whereas the tourist flow from Croatia is the smallest.

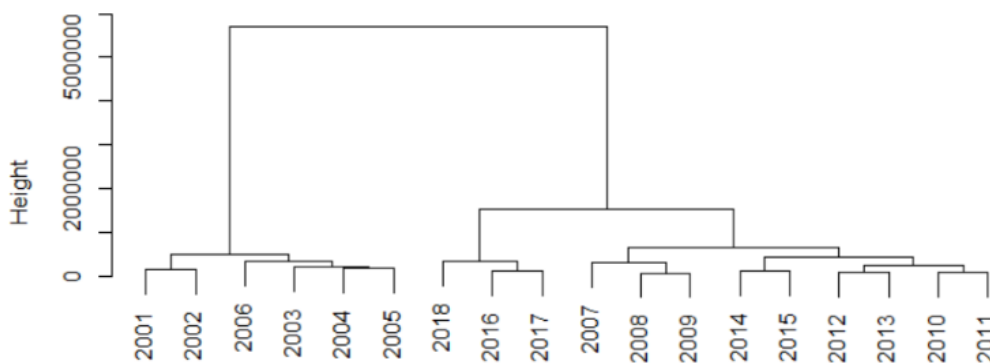


Figure 2. Grouping the years according to the indicator values
 Source: Own calculations on the basis of data from NSI

A hierarchical cluster analysis has been applied to the studied data on the number of visits of tourists from the indicated countries in Bulgaria. Grouping the years according to the values of this indicator is presented in figure 2. The years between 2003 and 2005 are included in one cluster and 2006 is joined to it. 2001-2002 form a separate cluster. These two clusters join on relatively small distance. The years 2010-2013, 2014-2015 and 2007-2009 are presented in three clusters. The first two of them join on relatively small distance. Subsequently the third cluster joins to them. 2016-2017 are included in one separate cluster and 2018 is joined to it.

The studied countries are also grouped according to the values of the number of visits of their tourists in Bulgaria. The obtained clusters are the following (figure 3): Greece and Romania form a separate cluster. The tourist flows from these countries are the largest; Turkey and Republic of North Macedonia are presented in one cluster. The tourist flows from the studied countries in Bulgaria are relatively large; Slovenia and Croatia are included in the third cluster, and subsequently Albania joined to it. The number of foreign tourists from these countries is the smallest.

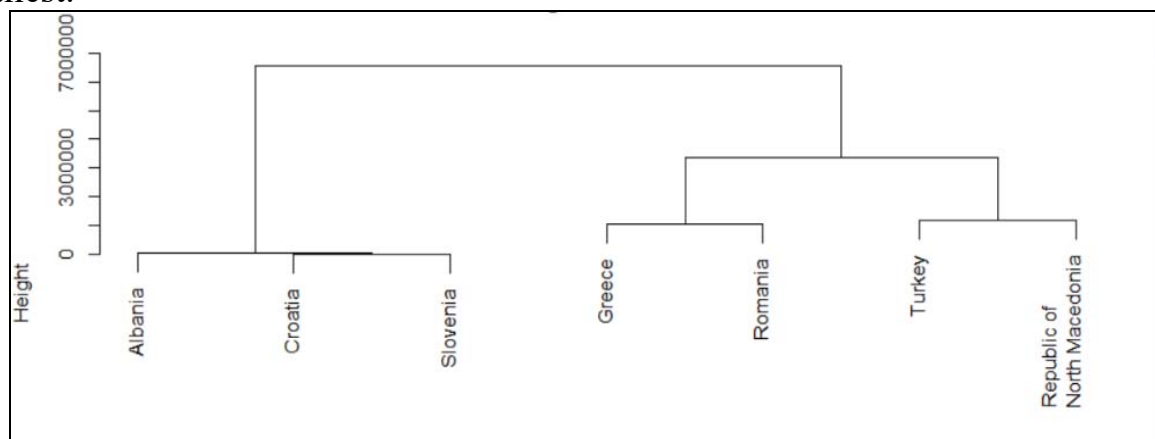


Figure 2. Clustering the studied countries according to the values of the indicator

Source: Own calculations on the basis of data from NSI

Conclusion

The current article surveys the tourist flow from Balkan countries to Bulgaria in the period from 2001 to 2018. These data have been extracted from the website of the Bulgarian National Statistical Institute. They have been processed and summarized.

As a result of this study, the following conclusions can be drawn: (1) The number of foreign tourists from Greece and Romania for the considered interval is relatively higher; (2) In the period 2011-2018, the flow of tourists from Albania increased significantly; (3) The grouping of the examined seven countries according to the values of the number of visits of their tourists in Bulgaria led to the formation of three clusters.

References:

1. Eijgelaar, E., Peeters, P., and Piket, P. (2008). Domestic and International Tourism in a Globalized World, Research in Progress Paper presented at the International Conference “Ever the twain shall meet - relating international and domestic tourism” of Research

- Committee RC50 International Tourism, International Sociological Association Jaipur. Rajasthan. India. Available at: http://www.tourism-master.com/theses/Domestic_and_International_Tourism_in_a_Globalized_World.PDF, [2020-09-21]
2. Pogrebova, E. S., Ulyanchenko, L. A. (2020). Promotion of Tourist Destinations of the Russian Federation on the International Market. *Utopía y Praxis Latinoamericana*; Año 25, n° Extra 5, pp. 302-316.
 3. Genchev, E. (2019). The Influence of Foreign Tourism Flows on the Bulgarian Industry. *Trakia Journal of Sciences*, Vol. 17, Suppl. 1, pp 276-283
 4. National Statistical Institute, Bulgaria: <http://www.nsi.bg>
 5. Levine, D. M., Stephan D. F., Szabat K. A., (2016). *Statistics for Managers Using Microsoft Excel*, 8th Edition, Pearson
 6. Nguyen-Feng, V., Stellmack, M. A., (2016). *A Guide to Data Analysis in R Commander*, University of Minnesota, Available at: <https://manualzz.com/doc/28971240/a-guide-to-data-analysis-in-r-commander--rcmdr->, [2020-07-16]
 7. Fox, J., (2005). The R Commander: A Basic-Statistics Graphical User Interface to R, *Journal of Statistical Software*. Austria. vol. 14. issue 9. pp. 1-42

Kosara Gotseva
PhD Student
Department “Economics of Tourism”
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF NEW TECHNOLOGIES IN HOSPITALITY

***Abstract.** The scientific report aims to reveal the positive and negative results that result from the introduction of innovation in hotels. The connection between the advantages of automation and the consequences of its integration is considered. The role of digital devices as a means of improving the quality of service is highlighted. The focus is on the potential of robotics in accommodation as a way to optimize the work process. The main shortcomings are presented, which are a challenge for every hotelier. The focus is on research conducted by several independent companies. The author defends the thesis that in the last decade the key changes in the hotel industry are a consequence of technological innovations.*

***Keywords:** hotel industry, technologies, advantages, disadvantages, consequences.*

Introduction

In today's globalized world, mobile devices are becoming a means of performing many tasks. A basic rule in the hotel industry is to increase guest satisfaction. The needs of the modern tourist are related to fast and quality service. It can be achieved by automating the workflow. In order to fulfill the condition, it is necessary to make a qualitative analysis of the benefits of the implementation of technological applications, as well as their disadvantages. The object of the present study is the hotel industry. The subject of analysis is the advantages and disadvantages of new technologies in accommodation. The scientific report aims to reveal the positive and negative results that result from the introduction of innovation in hotels. In this regard, the following research tasks are solved:

- research of the advantages of technologies in the hotel industry;
- analyzing the shortcomings of automation and robotics;
- study of the results of the use of artificial intelligence in hotels.

Advantages of technology in hospitality

The benefits of digitalization are evident in almost every aspect of our lives. The Internet is part of everyone's daily life. It is used by people as a means of communication, even when they are far from each other [2, p. 346]. Innovation is a tool that helps the global business reach new heights in process optimization.

Efficiency and sustainability

The use of digital aids helps the efficient functioning of enterprises. Accommodation management procedures are accelerated and therefore the quality of economic operations is improved [3, p. 9]. Sustainability is one of the challenges that is gaining momentum due to the growing interest of guests in the environment [6, p. 287]. Many hoteliers are engaged in programs to preserve the environment and reduce energy [8, p. 6]. An example of the successful integration of technologies to increase sustainable development is the Starwood hotel chain.

Good advertising

Mobile devices have helped boost word-of-mouth advertising. Therefore, more and more consumers are becoming interested in different products. The hotel industry takes advantage of this and begins to expand its activities [7, p. 3]. Thanks to websites like Tripadvisor, the influence that consumer reviews have on travel decisions is growing. There is a growing trend for hotels to add their ads to the internet and rely on positive feedback from their customers.

Workflow optimization and cost reduction

Another advantage associated with automation includes reduced operating costs for business, user convenience, and fast transaction speed [3, p. 9]. This allows hoteliers to optimize their work structure. Technologies need little maintenance, do not need rest, and do not get sick. Owners have full control over the actions of their robotic employees 24 hours a day, 7 days a week. In comparison, people who have a normal working day can work a maximum of 40-60 hours per week. If a hotel needs 5 receptionists to provide a permanent reception, this issue can be solved with a single kiosk [1, p. 1].

High quality service

Innovations in hotels have a measurable impact on the customer and employee satisfaction [3, p. 9]. Robots provide high-level assistance. Each service that automation provides consists of predefined procedures that are followed precisely. Therefore, the ways of working are improved [1, p. 1]. In order to achieve a change in the structure, the intervention of a specialist is needed. At the moment, it is not possible for technology to take the initiative in the way of service. This means that the processes are controlled by the wishes and rules of hoteliers and are strictly observed.

Disadvantages of automation and robotics

The virtual world is a set of challenges. They can be considered in general as negative aspects of innovation [4, p. 735]. The author focuses on three of the strong problems arising from the introduction of robotics in the industry.

Unemployment

One of the first negative aspects of automation is increased unemployment. According to a recent study, 47% of professions in the United States will disappear due to increasing computerization [1, p. 2]. More and more people are losing their jobs because of the convenience that robots offer. Advertising is now done entirely online, and reservations are controlled by the central reservation system. The focus of the internal competition is shifting. Workers need to compete with technology, not other people.

Lack of personalized service

In the current state of technological development, artificial intelligence serves guests according to pre-set commands. In this regard, consumers receive the same service. Innovations cannot themselves invent new ways of providing services to customers. The kiosks follow their procedures without deviation. Chatbots can adapt their actions and responses only on the basis of specific interactions they have with people [1, p. 2].

Work with preset parameters

This principle has a dual nature. On the one hand, devices are not expected to become independent of human intervention and control soon [1, p. 2]. Therefore, unemployment can be reduced. On the other hand, this feature is one of the disadvantages, as it implies a greater investment on the part of hotels. Chatbots answer questions that contain specific keywords. Recognizing them, they respond with predefined phrases. This requires the intervention of a specialist who must be paid.

Results from the use of artificial intelligence in hotels

Over the last decade, many hoteliers have discovered the benefits of integrating digital aids into their workflow. Mazars was one of the first to conduct a study on automation that affects the hotel industry. Several key innovations have been identified [9, p. 11].

Smart Rooms

After starting to use innovations, several significant changes are noticed. These include the introduction of electronic room unlocking via smartphones; control of curtains and lighting by voice modulators. Possibility to control the temperature with the help of a special application [9, p. 11]. An example of a successfully integrated technology device is Amazon's Alexa product. It is used by the famous Marriott Hotels chain.

Self-service technology

Airlines are the first to install electronic boards that allow a person to book alone their own ticket. After their introduction, sales doubled, as customers appreciate the opportunity to complete their purchase quickly and easily. Over the years, this technology has evolved and is now used outside the airport. In an effort to improve efficiency, hosts strive to automate the registration and check-out process. Increasingly, hotels around the world are adopting electronic "Kiosk" accommodation to simplify, personalize, and speed up the process, allowing guests to go directly to their rooms [5, p. 20].

Robots

This form of artificial intelligence is among the winners in the market. Hotels like Henna-na in Japan have been a significant success since the robotization of their work process [11]. Digital employees are a key element in changing the hotel offers, as they increase the quality and speed of service. There are many successful examples of practice. One of them is the Dash robot, which is used by Crowne Plaza. It is a convenient way to serve snacks in the room and provide toiletries whenever needed. Next, as proof of improved and accelerated service are the robots of Yotel Hotels. Called Yobot, their function is to pack, unpack, and carry the personal luggage of the guest. This simplifies the work process not only for employees but also for customers who are in a hurry or do not want to have contact with people.

IBeacons and location-based technology

This type of innovation allows the hotel to send the necessary set of information to users, no matter where they are. A key element is an ability for guests to receive their virtual room keys before their arrival [9, p. 11].

In order to track the results of technological development in the hotel industry, it is necessary to pay attention to the statistics of recent years. A TripAdvisor survey

cited by Szydło found that 87% of the site's users feel more confident in their decisions when reading reviews of trips there. 98% of respondents admit that they find the information "accurate for the actual experience". Similarly, according to LateRooms, 90% of travelers avoid booking hotels marked as "dirty" in online reviews [12]. This proves the claim that the Internet and mobile applications are a means of good advertising. They help to spread it by word of mouth.

In order to understand the connection between innovation and improved service in hotels, it is necessary to consider the attitude of customers to innovation. Numerous studies are being done in this direction. An Oracle report on the impact of automation in the hospitality industry draws several significant conclusions [10, p. 3]:

First of all, people appreciate the availability of technology in hotels. Nearly two-thirds of Americans say it is "very or extremely important" for owners to continue investing in a variety of applications to improve their guest experience. This shows that consumers are turning to book accommodation where there is some automation. Therefore, we can conclude that the introduction of technological improvements helps to increase profits and retain loyal customers.

Next, guests approve of the speed of service and the ability to use their mobile devices. At a time when phones are part of our daily lives, it is important to pay attention to the amenities they provide. Approximately 94% of business travelers and 80% of leisure travelers value the ability to use their smartphones to self-register. This proves that the availability of digitalization is a key element for improving the quality of service.

Thirdly, as a result of the integration of technologies, the improved quality of service is a consequence of a personalized attitude. In recent years, the industry has seen a significant increase in the level of services provided. This is entirely due to the combination of artificial intelligence and human intervention. Thanks to the central reservation system in the hotel chains, the hosts have access to a set of personal information about the guest. In this way, each hotel can fully meet the needs of its customers.

Conclusion

Technologies worldwide increase the quality of service in the hotel industry. In support of this statement, the author analyzes the results of their integration into the work process. The reasoning made gives us reason to conclude that innovation has more positive qualities than negative ones. The reviewed statistics conducted by several independent companies prove the hypothesis that in the last decade the changes in the hotel industry are a consequence of technological innovations. Users are changing their preferences and are highly mobile-oriented. Therefore, any hotelier who chooses to introduce automation to optimize their work will improve the services it offers. Artificial intelligence is a key element in achieving competitiveness.

References:

1. Иванов, Ст. (2019). Роботи, изкуствен интелект и автоматизация в туризма – предимства и недостатъци, Zangador Report, No 018, с. 1-2.

2. Cristiana, P. (2008). The tourism industry and the use of internet, *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, Volume 17, No 2, pp. 344-347.
3. Filipova, H., Ilieva, G. & Kazandzhieva, V. (2017). The Impact of Technological Innovations on Hospitality Service. University of Economics – Varna, pp. 1-11 URL: https://www.researchgate.net/profile/Velina_Kazandzhieva/publication/317290270_THE_IMPACT_OF_TECHNOLOGICAL_INNOVATIONS_ON_HOSPITALITY_SERVICE/links/59307339aca272fc55e1610f/THE-IMPACT-OF-TECHNOLOGICAL-INNOVATIONS-ON-HOSPITALITY-SERVICE.pdf (Accessed on 21.05.2020)
4. Hardin, A. & Jungsun, K. (2010). The Impact of Virtual Worlds on Word-of-Mouth: improving Social Networking and Services cape in the Hospitality Industry, *Journal of Hospitality Marketing & Management*, Volume 19, No 7, pp. 735-753.
5. Jaremen, D. (2016). Advantages from ICT usage in hotel industry, *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, Volume 5, No 3, pp. 6-17.
6. Johnson, K. (2020). Advantages and Disadvantages of Technology in Tourism Industry. USA, pp. 1-7 URL: <https://ivypanda.com/essays/how-technology-is-changing-the-hospitality-and-tourism-industry-advantages-and-disadvantages/> (Accessed on 22.05.2020)
7. Margarido, A. (2015). The impact of technological amenities on Customer experience in upscale hotels. Lisbon. ISCTE Business School University Institute of Lisbon, pp. 1-70.
8. Mazars (2018). Artificial Intelligence. A Game Changer in the Hospitality Industry. USA, pp. 1-23 URL: <https://insightsforgood.mazars.com/wp-content/uploads/2019/07/mazars-2018-ai-in-hospitality-study.pdf> (Accessed on 22.05.2020)
9. Parusheva, T. (2019). Ecological and Economic Aspects of Cultural Tourism, *Journal of Balkan Ecology*, Volume 22, No 3, pp. 285-290.
10. Phocuswright Research (2016). Creating the Coveted Hotel Guest Experience. Oracle Hospitality, USA, pp. 1-20 URL: https://www.oracle.com/webfolder/s/delivery_production/docs/FY16h1/doc35/Guest-Experience-Report-2016-V7.pdf (Accessed on 22.05.2020)
11. Rajesh, M. (2015). Inside Japan's first robot-staffed hotel. *The Guardian*. URL: <https://www.theguardian.com/travel/2015/aug/14/japan-henn-na-hotelstaffed-by-robots> (Accessed on 22.05.2020)
12. Szydlo, I. (2017). Technology's impact on the hotel industry. Centennial College, Canada, URL: <https://www.centennialcollege.ca/school-of-hospitality-tourism-and-culinary-arts-blog/2017/october/30/technologys-impact-on-the-hotel-industry/> (Accessed on 21.05.2020)

MANAGEMENT

Emiliya Duneva

PhD in Social management, Assistant Professor
University of National and World Economy, Bulgaria

REAL ESTATE MARKETING

Дунева Л.Е.,

асистент доктор по “Социално управление”
Университет за Национално и Световно стопанство, България

МАРКЕТИНГ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Abstract. *In today's competitive real estate market, it is very important for a property offer to stand out in one way or another among the others, so that the result is a quick deal and satisfied customers. There are many marketing techniques that real estate agencies use to promote their offers, some of them direct, others not, but their common goal is to attract the attention of potential buyers. The aim of the development is to make an analysis of the main marketing strategies and techniques that real estate agencies use to present their properties.*

Keywords: *Real estate agencies, marketing, strategies*

Анотация. *В днешния конкурентен имотен пазар е много важно за една оферта да изпъква по един или друг начин сред останалите, така че резултатът да бъде бързо реализирана сделка и доволни клиенти. Има доста маркетингови похвати, които агенциите за недвижими имоти използват за да рекламират офертите си, някои от тях директни, други - не, но тяхната обща цел е да привлекат вниманието на потенциалния купувач. Целта на разработката е да направи анализ на основните маркетингови стратегии и похвати, които агенциите за недвижими имоти използват за да представят имотите си.*

Ключови думи: *Агенции за недвижими имоти, маркетинг, стратегии*

Въведение

В практиката, организацията на работа на отделните Агенции за недвижими имоти се различава значително, от една страна по отношение на предлаганите услуги, а от друга по отношение на техниките на работа, които те прилагат. Необходимостта от постоянна актуализация на използваните стратегии и методи за реклама, добавянето на ново съдържание или деактивиране на старо са сред основните дейности, които са важни за всяка една агенция за да бъде успешна. Поради динамиката на бизнеса с недвижими имоти понякога се налага всички тези промени да стават в движение.

Основни маркетингови стратегии и похвати на Агенции за недвижими имоти

- *Интернет сайтове*

Големите компании за имоти работят съвместно с портали за недвижими имоти за да увеличат обхвата на рекламата си. Тази много изгодна практика увеличава интереса към офертите, както и шанса им да се продадат по-бързо. Дори и сайтът на компанията да е много посещаван от потенциални клиенти, рекламата на имотите в популярен портал за недвижими имоти добавя стойност към маркетинговата стратегия. В класацията на най-посещаваните български

сайтове за недвижими имоти порталът Imot.bg е с четири пъти повече посещения на ден от втория в списъка Imoti.net. Дневно първият има около 40 000 посещения срещу 10 000 на втория. На трета позиция, с около 9000 дневни посещения, е imoti.info. Същият е и броят на потребителите, които посещават homes.bg. На пета позиция е сайтът holmes.bg с около 5 000 посетителя дневно. Обявите на агенциите за недвижими имоти, които използват услугите на Imot.bg се публикуват и в сайта Bazar.bg, чиято дневна посещаемост е над 100 000 потребителя През 2008 г. Vieira цитира статистика, в която твърди, че всеки месец 20 млн. души търсят имоти в интернет пространството. Отминаха дните, в които купувачите или наемателите обикаляха из кварталите, за да търсят свободен имот. Днес те получават информация относно новите предложения на пазара, отговарящи на техните изисквания, на своята електронна поща. Още през 2008 г. 65% от клиентите търсят имот чрез интернет. Към днешната дата процентът е много по-висок.

Сайт на агенцията

Сайтът на агенцията е „лицето” на компанията, начинът, по който иска да я възприемат купувачите и партньорите ѝ. Интуитивният, информативен и добре структуриран сайт е задължително изискване, тъй като това е мястото, където голяма част от клиентите биват привлечени от даден имот и започват да го проучват. Всяка оферта трябва да предоставя изчерпателна информация, така че потенциалният купувач да може да направи „виртуална разходка” из имота и да „почувства” атмосферата. Важно е всяка оферта да има добре написано описание както и характеристики на имота като неговата цена, площ, местоположение и състояние, дали е обзаведен или не, дали има градина и т.н. Качествените снимки на имота също са много важно условие, а допълнителни екстри като видео на имота, планове и информация за консултанта само го правят по-привлекателен за купувача. Имотът се регистрира в информационната система на агенцията и автоматично с това - във водещи имотни портали. Модерният купувач или наемател достига до желания имот чрез интернет- имотни портали, уебсайтове на агенции за недвижими имоти, социални мрежи. Компания от сектора, която отсъства от онлайн пространството, не би могла да оцелее в условията на дигитализираното и конкурентно общество.

- Социални мрежи / Facebook, LinkedIn, Twitter You Tube /

През последните години социалните мрежи изместиха много от традиционните канали за реклама благодарение на редица свои предимства – възможност за по-точно таргетиране на рекламата, по-ниска цена за обхват и кликове, атрактивност и интерактивност с потребителите, което повишава тяхната лоялност към марките. Това са само част от качествата, които ги правят отличен инструмент за онлайн реклама. Като основна причина за непрестанното нарастване на клиентите от социалните мрежи е използването им и през мобилните телефони, което улеснява достъпа до тях дори когато потребителят е в движение.

Статистика, публикувана от Chaffey, сочи, че 4,5 млрд. души или повече от половината население на Земята използва интернет. На 30 януари 2020 г. е отчетено, че от тях 3,8 млрд. души са потребители на социалните мрежи, което

се равнява на приблизително 49% от населението. Изменението спрямо м. януари 2019 г. е с 9%, т.е. в рамките на една календарна година още приблизително 300 млн. нови потребители са се включили в „социални - те“ аудиторите. В България 66,8% от населението използва интернет (НСИ, 2019а), а социалните мрежи се посещават от 52,9% от българите.

- Брокерски групи

Има различни брокерски групи в социалните мрежи, които целят бърз обмен на оферти. Тези групи имат голяма ефективност. От една страна чрез създаването на доверие между колеги, а от друга страна по-бързо получаване на информация и организиране на огледи за дадена оферта.

- Среци с брокери

Изключително ефективен метод за обмяна на оферти са срещите с брокери: в формална или неформална среда: общи оперативки, на които всеки презентира най-атрактивните си оферти. Използват се презентации, постери и др.; на вечерни срещи, коктейли и др.

- Списък на агенции, работещи в района и имащи сходни имоти

Изпраща се конкретната сходна оферта и им се прозвънява. Най-често това се прави след като се провери предлагането в порталите за недвижими имоти. Селектира се информацията и се обработва.

- “Ваши клиенти – Няколко златни въпроса”

Предлагане на имота на клиенти (продавачи и купувачи) от системата за база данни на агенцията. При прозвъняване на клиента се използват въпроси като: “Г-н продавач, имате ли някой познат, който би се заинтересовал от този апартамент?” или “Г-н, имате ли някой познат, който обмисля да продава апартамента си в София?” Това са въпроси, които водят, макар и несъзнателно към ангажимент към вас.

- Фарминг

Това е система, която е заимствана от начина, по който търговията с недвижими имоти е организирана в Унгария. Целта е брокерите да опознаят добре периметъра, свързан с дейността им и да се профилират в него. По този начин те са по-полезни при консултирането на клиентите си. Основният принцип на работа на системата е брокерът да превърне в свой "ресор" дадена географска област. Това става със разлепяне и раздаване на флаери, запознанства с домоуправители и др. А целта е клиентите, които продават или купуват имот, да потърсят точно този агент, който обслужва района им.

Фирмени брошури и листовки

Печатните материали са изключително добро средство за привличане на вниманието на купувачите, особено на по-традиционно настроените такива, които ги предпочитат пред интернет версията. Каталози, брошури, диплянки всички те са добър похват за увеличаване на сключените сделки. Раздаването на листовки и брошури е ефективен начин за привличане вниманието на всички – и на клиенти, и на конкуренти.

- Търсене на купувачи по социален статус в различни компании

Тук се обръща специално внимание освен на целевата група клиенти, а и на местоположението на имота. Когато се продава апартамент в близост до Бизнес парк, посолства и др. Трябва да се насочи посланието към съответните

компания и институции, във вид на имейл или телефонно позвъняване: “Г-н ... обаждате се от “...” бихме искали да ви уведомим, че отдаваме имот точно до вас със следните характеристики..., при интерес може да се обадите на брокер.”...” Благодарим ви за отделеното време”.

- Сфера на влияние

В най-общия смисъл - означава всички наши контакти. От личния стоматолог до продавачката в магазина, заедно с всички близки, приятели и познати, в това число и стари клиенти. Отглеждаме ги внимателно, като често им напомняме кои сме ние и с какво се занимаваме.

- Каравана трип

Това е стратегия, при която брокерът запознава всички свои колеги с ексклузивните си предложения на място. Брокерът избира ден и час в който за всички колеги е удобен. Осигурява превоз и показва атрактивните си оферти. Целта е бързо и лесно всички колеги да се запознаят с офертата.

- Ден на отворени врати/ (Open house day).

Този метод, характерен предимно за САЩ и Великобритания, допреди няколко години се прилагаше преди всичко от агенциите, специализирани във високият клас имоти. Но последно време съобщенията за дни на отворените врати - в сайтовете на компаниите, фейсбук и разпространявани като брошури и листовки по улиците, подканват хората да посетят и съвсем обикновени жилища дори в крайните квартали на града. Да се усети атмосферата е основната цел. Различното между стандартният оглед на жилище, което се организира самостоятелно за всеки желаещ да види даден имот, и “open house day” е, разбирането, че при последното всеки може да посети продаваното жилище и да остане в него колкото време пожелае в рамките на деня. Смисъла, който се влага в това, е, че хората имат нужда да усетят дали това е имотът за тях, дали биха живели в него, или да си търсят друг. Брокерите трябва да са на разположение на посетителите и да могат да отговорят на всичките им въпроси.

- Трансперанти с надпис „ Продава се”

Обикновено се слага трансперант на прозорец, на тераса, врата или просто в двора. Това също е метод, който ще помогне за продажбата на имот.

- Редовни семинари, промоции, конференции и др.

При провеждането на такива мероприятия главната цел е запознаване на публиката с дейността на компанията, офертите и услугите, които предлага.

- Имотни панаири и изложения на национално и международно ниво за стимулиране на продажбите и за привличане на нови клиенти.

Изложенията за недвижими имоти в страната и чужбина събират водещи експерти по имоти. Брокерите на недвижими имоти и управляващите компании представят най-добрите си проекти, висококачествени анализи, икономически прогнози и специфики на имотния пазар. Изложенията предлагат на своите посетители шанс да получат професионален съвет за най-доходоносните инвестиции и да научат за съвременните методи за управление на недвижими имоти. Предоставя се и информация за най-различни оферти за имоти от различни държави.

Заклучение

Всяка една агенция за недвижими имоти осъществява рекламна дейност. Целта на рекламният отдел на всяка една агенция е да създаде обратна връзка между бъдещите продавачи и купувачи. Чрез нея се дават сведения и информация за недвижимите обекти, пазарната цена, потребителската стойност, площта и други специфични характеристики, необходими за вземане на инвестиционно решение от страна на потребителя. Най-важната задача на рекламната дейност на всяка една агенция за недвижими имоти е, че в своята реклама тя трябва да изложи точните аргументи, които биха накарали потребителят да инвестира в недвижими имоти. Практиката показва, че рекламната дейност спомага за по-лесното привличане на клиенти, което е предпоставка за увеличаване на обема на продажбите на недвижимите имоти, както и за фирменото разширяване и развитие.

Литература:

1. Димитрова, М., Социалните мрежи като инструмент в работата на агенциите за недвижими имоти, Недвижими имоти & Бизнес, Том IV (2), София, 2020.
2. Chaffey, D. (2020) Global social media research summery 2020. Available at: <https://www.smartinsights.com/social-mediemarketing/social-media-strategy/new-global-socialmedia-research/> (Accessed: 01 May 2020)
3. Vieira, K. F. (2008) Online marketing techniques for real estate agents and brokers: Insider secrets you need to know to take your business to the next level. Atlantic Publishing Group [Online]. Available at: Storytel (Accessed: 01 May 2020)
4. <https://www.imot.bg/pegi/imot.cgi?act=10&subact=0&actions=a14162241969707094&f1=0&f2=1&f3=a14162241969707094&f5=1&f6=%C2%F1%E8%F7%EA%E8&f7=%CF&f8=2>
5. <https://www.homes.bg/>

Snejana Georgieva,
PhD student in social management
University of National and World Economy, Bulgaria

IMAGE OF THE PUBLIC ORGANIZATION

Георгиева С.,
Докторант по Социално управление
Университет за Национално и Световно стопанство, България

ИМИДЖ НА ПУБЛИЧНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ

Abstract. *The application of the concept of corporate image in the public sphere is constantly growing, because external stakeholders have ever higher requirements for transparency in the actions of the public organization, which must be an expression of its essence and mission. For their part, internal stakeholders also attach significant importance to how the organization is perceived by external ones, which, however, are a reflection of the organizational point of view - ie. of organizational self-image (Hatch, MJ and Schultz, M., 1997; 2002).*

Keywords: *corporate image, marketing of the public organization, stakeholders, organizational self-representation*

Анотация. *Приложението на концепцията за корпоративния имидж в публичната сфера непрестанно нараства, защото външните стейкхолдъри имат все по-високи изисквания за прозрачност в действията на публичната организация, които трябва да бъдат израз на нейната същност и мисия. От своя страна, вътрешните стейкхолдъри също отдават съществено значение на това как е възприемана организацията от външните такива, които обаче са отражение на организационната гледна точка – т.е. на организационната самопредстава /self-image/ (Hatch, MJ and Schultz, M., 1997; 2002).*

Ключови думи: *корпоративен имидж, маркетинг на публичната организация, стейкхолдери, организационна самопредстава*

Въведение

Обръщайки се към концепцията за автокомуникация виждаме, че членовете на публичната организация в действителност са най-важните “получатели” на съобщенията и на символиката, “изпращани” от организацията. Конструирането и поддържането на последователен и устойчив вътрешен имидж сред служителите е от изключително значение, защото той осигурява и положителната проекция на имиджа към другите групи стейкхолдъри на компанията (Markwick, N and Fill, Ch.,1997).

Организационен имидж

За наличието на позитивен организационен имидж е задължително осъществяването на ясна комуникация на целите, към постигането на които организацията и стейкхолдърите ѝ да се стремят, с презумпцията, че различните групи стейкхолдъри имат различни очаквания и потребности спрямо организацията [Харизанова, М., Миронова, Н., Управление на комуникациите и PR, изд. УНСС, С., 2012]. Добра стратегия за управлението на организационния имидж е насърчаването на съществуването на консистентен имидж между различните групи стейкхолдъри. Интересите, тревогите, претенциите им спрямо организацията често се преплитат, обикновено те са свързани с качеството на услугите, прилаганите практики на прозрачност и превенция на корупцията, отчетността на различните политики на организацията и пр. В действителност разграничението между групите

стейкхолдъри е твърде условно – служителите на организацията са и потребители на нейните услуги, представителите на различни институции, медии, регулаторни органи същевременно са и клиенти на всяка публична организация. Това налага характерът на съобщенията, изпращани «навън» и «вътре» в организацията да бъде консистентен, което може да бъде постигнато чрез прилагане на т.нар. подход на «общите изходни позиции» /common starting points/ (Van Riel, 1995), който подsigурява «споделеното разбиране» на цялостната организационна политика от ключовите ѝ стейкхолдъри и подпомага изграждането на организацията като бранд. Този подход може да бъде приложен успешно в маркетинга на публичните услуги и публичните организации, което открива нови перспективи в мениджмънта в публичната сфера.

При оформянето на организационния имидж важна роля има и организационната култура, чрез която се проявяват ценностите от визията на организацията в поведението на служителите. Неразбирането на важноста и в публичните институции е една от основните причини желанието за изграждане на организационен имидж да не постигнат желаните резултати (Доулинг, 2000).

Организационната идентичност, имиджът и организационната култура са както система от значения, така и основа за създаване на значения (sensemaking), които дефинират организацията за различните ѝ групи стейкхолдъри [Василева, Б., Маркетинг Практическо ръководство, изд. ЕМ, 2012].

Можем да обобщим, че организационната/корпоративната идентичности се представят на различните групи стейкхолдъри (чрез комуникациите, организационното поведение, символите), а те впоследствие изграждат организационния имидж и по този начин създават основа за конструирането на организационната репутация (Vella and Melewar, 2008). Позитивният имидж и положителната репутация са необходимо условие за дълготрайност на конкурентни предимства на всяка организация, независимо от нейните специфични цели и организационна форма, следователно поддържането и управлението на положителния имидж е маркетингов прием със съществен приоритет за всяка организация, която би искала да си подsigури устойчивост.

PR на публичната организация

За наличието на позитивен имидж са отговорни всички членове на организацията, но управлението му се намира в домейна на организационния ПР. Определението за пбблик рилейшънс гласи, че „ПР е процес на стратегическа комуникация, която създава взаимноизгодни отношения между организациите и техните публики” (PRSA, 2011-12). Дефиницията обединява стоящата в основата на ПР концепция за управление на комуникационните процеси, която притежава стратегическо значение за повишаване на взаимното разбиране и за управление на процеса на взаимоотношенията на организацията и ключовите ѝ стейкхолдъри.

Успешното съществуване на съвременната публична организация зависи от прозрачността на действията ѝ, представени чрез комуникацията. В домейна на организационния ПР попадат комуникациите с вътрешните и външните стейкхолдъри, връзките с медиите, управлението на проблеми и кризисните

комуникации, връзките с централната власт и комуникацията на практиките, които организацията осъществява в съзвучие с концепцията за добро управление, както и репутационния мениджмънт, който изисква и компетентното управление както на идентичностите, така и на имиджа. Чрез организационния ПР се цели подобряване на цялостната дейност на организацията, подпомагайки я в процесите на адаптация спрямо промените в средата, в предвиждането и удовлетворяването на потребностите и претенциите на стейкхолдърите, Организацията може да разполага както с експерт, така и да има цял отдел по ПР в структурата си или да ползва външна агенция, специализирана в предоставянето на ПР услуги за своите клиенти [Стоицова, Т., Куманова, М., Венелинова, Н., Добрият имидж - залог за успех, изд. Институт по публична администрация и европейска интеграция, 2002].

Наличието на ПР специалист/ отдел предполага добро познаване на дейността на организацията, нейната корпоративна култура, както и на особеностите на публичния сектор сектора, в който осъществява дейността си – конкурентите, партньорите, заплахите и възможностите. В зависимост от размера на институцията се определя дали ще има само един служител или цял отдел. В рамките на отдела всеки от експертите има различна сфера на дейност – подготовка на прессъобщения, event management, кризисен ПР и пр., като всички са ангажирани с поддържането на позитивен имидж и положителна репутация. Ръководителят на отдела по ПР в големите институции е част от висшето ръководство. Малките институции /агенции, общини/ обикновено имат специалист по ПР в организационната си структура, който е от типа generalist, който отговаря за всичко, свързано с ПР дейностите на организацията. Предимството на външните експерти е, че притежават разнообразни компетенции в управлението на ПР, свързани с разнообразните проекти, по които работят, както и предлагат различна гледна точка спрямо конкретната организация, която ги е наела, тъй като не са изградени професионално в рамките на вътрешната ѝ култура.

Заклучение

Имиджът е образът на една организация или институция в съзнанието на хората. Когато те са основните „инвеститори“ за организациите от публичния сектор, проблемите на позитивния имидж са част от ангажиментите на маркетинга. За публичните институции това означава отделно внимание на маркетинга на услугите като фактор на добрия имидж, както и на организационния ПР за изграждане на цялостна положителна представа за организацията.

Литература:

1. Василева, Б., Маркетинг Практическо ръководство, изд. ЕМ, 2012
2. Харизанова, М., Миронова, Н., Управление на комуникациите и PR, изд. УНСС, С., 2012
3. Стоицова, Т., Куманова, М., Венелинова, Н., Добрият имидж - залог за успех, изд. Институт по публична администрация и европейска интеграция, 2002
4. Vella and Melewar, 2008: Vella K.J. & Melewar T.C. (2008) "Explicating the Relationship Between Identity and Culture, Facets of Corporate.

Stefan Radev,

Ph.D. student (Industrial Economics and Management)
Sofia University “St. Kliment Ohridski”, Sofia, Bulgaria

EXPLORING PROJECTS' BUREAUCRATIC DIMENSIONS

Abstract. *Projects are characterized by a certain way of performing the work they seek to accomplish, and more precisely, they all have a hierarchical structure, control structures and mechanisms, standardized processes, formalized documents and specific roles. All these come from project management standards and methodologies which prescribe how projects should be organized in order to achieve success. In this respect projects could also be viewed as organizations and hence – studied with the help of organizational theory. Quite suitable for such an attempt is Max Weber's bureaucratic theory in its structural aspect and more precisely – Aston Group's research model which examines organizations' bureaucratic structure.*

The article presents arguments in this direction and promotes an attempt to modify Aston Group's model for examining projects instead of organizations.

Keywords: *project, management, bureaucracy, organization*

Introduction

A recent study on the level of “projectification” (e.g. switching to project-oriented work model) of western economies claims to cover all economic sectors of Germany, Norway and Iceland embracing all types of projects (Schoper et al., 2018). The study reports projectification levels of 34.7% for Germany, 32.6% for Norway and 27.7% for Iceland. It could be then argued that almost 1/3 of all economic activities in developed economies are carried out through project work (Schoper et al., 2018). By establishing the approximate share of projectification these observations complement and define the more general notions, stating that projects have become a key way of structuring work in most organizations (e.g. Bakker 2010).

On the other hand, losses of poor project management are calculated to be between 9,9% (Bakker, 2010) and 12% (PMI, 2019), which, compared to the data about the share of project work in developed economies, would mean that losses of poor project management could represent about 3% of western economies. Such figures underline the importance of finding better ways to manage projects which could hardly be done without better understanding them. However, the internal structure and mechanisms of project organizations could be difficult to study for reasons of confidentiality, organizational culture and economic sector specifics. A common denominator needs to be found in order to be able to examine multiple projects by a single approach. Some light in this direction could come from the recent Pulse of the Profession study of the Project Management Institute (2018), covering 5402 respondents from all over the world. The study finds out that 93% of the organizations apply standardized project management practices (PMI, 2018).

These standardized practices (e.g. project management standards and methodologies) could help establish some similarities in projects allowing the study of a large number of them in a uniform manner. However, not all organizations manage their projects in the same way – the international project management standards themselves are 15, whereas the main project management approaches are 9. But the presented study still shows that a limited number of managerial models are

practically implemented in a wide range of projects. These managerial models, or standardized project management practices, form the common denominator, the latter helping explore projects in a unified way.

This article deals, on an equal basis, with standardized project management practices, standards and methodologies which all contain, to some extent, good practices, tools and recommendations or even fundamental principles for managing projects. In this respect it is assumed here that the above documents could play a structuring role in many aspects of project management, such as defining roles (e.g. project manager, change manager, etc.), functions (such as risk management, change management, etc.), specific key documents (such as business case, project charter etc.), specific work methods (such as incremental or iterative development), etc.

In some cases the approach is changed or adapted to a specific project or customer, yet most frequently organizations adopt standardized practices. The observation that most organizations apply one from a few standardized practices is fundamental in the sense that it allows conducting studies and drawing generalizations valid for most organizations employing the project approach. Taking into consideration that more than 90% of all economic operators follow the logic and recommendations of a small set of documents (the main ones being 24), could mean that most organizations actually behave within the lines of those documents, which serves as a starting point for creating a model to study the projectified economic operators.

To arrive at the optimal choice of one of the 24 options is a substantial problem in itself. Over the last few years, many scholars have developed analytical approaches, comparative analysis (e.g. comparison between PMBOK and ISO 21500 (Fereshteh& Hosseini, 2016) to help solve the problem. There have also been attempts to typologize the approaches and methodologies (e.g. Charvat, 2003) and to offer hybrid solutions (Barbosa & Pego 2019). Although such studies date from the beginning of 2000s, most of them are based on the ill-defined concept that the appropriate choice of a project management standard or methodology would improve the project success (or increase the number of successful projects). Such an understanding appears to neglect the fact that all standards and methodologies have actually been developed for the sole purpose of increasing project success. After 2005 the first studies on the relationship between project success and choice of project management standard or methodology appeared – e.g. Lehtonen & Martinsuo (2006), Wells (2012), Pace (2019) and others. One of the greatest difficulties in such studies is the concept of project success itself, which, in different studies, includes different sets of factors. An interesting study is one by Khan & Turner (2013) on Pakistan's public sector project management. The study identifies 74 project success factors and 2 of them are related to the methodology – (1) the right choice of project management methodology or instrument, and (2) the experience in applying that methodology / instrument. E.g. project management standards and methodologies are key success factors in various setups, including the public sector.

A recent study on the topic of relationship between project management methodology and project success (Joslin & Müller, 2016) analyses the impact of individual methodology elements on project success in the context of organizational governance, where governance in relation to projects is defined as “application of

systems, power structures and processes to distribute resources and coordinate or control project activities” (Pinto, 2014).

At this point a key concept needs to be introduced as it underlies the understanding of project management in this article, i.e. viewing the project as a “temporary organization” (Packendorff, 1995), vis-a-vis as opposed to the “classic” view of the project as an instrument. Such a view allows one to speculate that project management standards and methodologies play a structuring role in the project. The present study views projects as temporary organizations, or sub-organizations in order to differentiate them from the traditional or principal organizations. The fact that Packendorff (1995) views project governance as the organizational context of a project, means that the latter should not only be virtually, but also structurally separated from the principal organization. Also, project management methodologies and standards play a structuring role in the relationship between the project and its principal organization, taking into account that specific systems are recommended by these standards. The influence of project management standards and methodologies both on the project and its function in the principal organization is related to yet another understanding gaining support over the last years, namely – that project management is a holistic discipline aiming to achieve organizational effectiveness and strategic advantage (Jugdev & Delisle, 2001).

Since project management standards and methodologies define the work structure and mechanisms in the project sub-organization, the latter should be then susceptible to structural analysis similar to the analysis of any other organization, i.e. it could be studied through the prism of organizational theory. Due to the intensive focus of standards and methodologies on rules and processes, control and coordination mechanisms, and power structures, the focus of the current study will be put on the application of bureaucracy theory as formulated by Max Weber (1922). Thus, on one hand, the theory of bureaucracy allows to view the standardized project management practices as “prescribed” organizational structures. On the other hand, this theory allows to assess the relative weight of each individual component of these structures, such as the scale of the hierarchical structure, the number and type of processes and tools involved.

Bureaucratic dimensions

Hall (1963) develops a set of Weber-based bureaucratic dimensions, applicable to organizational analysis. In addition, the so-called Aston Group (Pugh et al., 1963, 1968, 1969) significantly advances the field by proposing a set of bureaucracy-based, quantifiable organizational dimensions, referred to by the authors as “structural variables”: (1) specialization, (2) standardization, (3) formalization, (4) centralization, (5) configuration and (6) flexibility. Later, after conducting research, flexibility is replaced by traditionalism (Pugh et al., 1968). These main structural variables are constructed with 64 component variables, allowing for a wide range of possible combinations in a variety of organizational profiles as opposed to the later typologies, developed by Mintzberg (1993). Such a model lacks the analytical difficulties concerning organizations that turn out to be in-between two organizational types and in this regard it has fewer limitations.

Thus, by adopting the view of projects as organizations, the Aston Group research model can be applied to projects. As mentioned above, the model has 6

structural and 64 component variables and therefore a thorough analysis is needed in order to adapt the model to the project-type organization. Such an adaptation can be done directly through the use of project management methodologies, standards and practices. Since those documents treat most of the bureaucratic dimensions by offering specific project-related roles, processes, documents and structures, they can be mapped with Pugh et al.'s bureaucratic dimensions in order to obtain an "adapted" research model, applicable to projects instead of organizations, following the same principles.

In an attempt to achieve this, 24 leading project management-related standards and methodologies have been analyzed and "mapped" against the stated research's set of variables. The documents have been selected based on some of the current and most recent project management-related scientific and popular publications, aiming to include mostly documents that are currently in use in actual projects. The analysis is directed towards the identification of specific aspects of those documents, related to each of the bureaucratic dimensions:

- Specialization – all project-related roles have been identified in the selected project-management standards, methodologies and practices, and then mapped with the initial sixteen specialization groups. Some roles with different names, yet similar content, have been "combined" and thus, a total of 39 roles have been added to the initial set of 110. The existing roles have not been eliminated since projects are implemented in organizations and all existing roles in the organizations can potentially be employed for a project, either on a full-time or part-time basis. The level of specialization will be based on the number of roles employed in the project;

- Standardization – all proposed standardized processes have been identified and added to the initial set of 13 groups of processes. A total of 22 processes have been added or merged with the existing 67, making a total of 89 standardized processes. This study will measure the level of standardization by taking into account the number of standardized processes present in the project and a scale will be constructed, based on the total number of processes in the examined projects.

- Formalization – a total of 96 documents have been identified and mapped on to the initial set of 38 documents, leading to a total of 134 documents. In the present study the level of formalization will be determined by the number of documents used in the project.

- Centralization – the levels have been revised, based on the hierarchical chains proposed by the above-mentioned methodologies and standards, and the 6 hierarchical levels proposed by Pugh et al. (1968) have been reduced to 5, 1 of which is a level above the project and the rest are levels within it. Furthermore, 37 decisions have been initially examined against the organizational level on which they are made. As a result of the current examination, 25 new decisions have been added, totalling 62. The level of centralization will be determined based on the number of decisions made on each hierarchical level on a relative basis, e.g. the more decisions made on higher level, the higher the centralization is, allowing for a variety of profiles of project centralization.

- Configuration – the initial research model defines 6 component variables of the configuration, the number and most of them are kept as a result of the analysis, the new variables being: (1) Number of subordinates, reporting directly to the project

manager, (2) Number of subordinates per first-line manager, (3) Number of jobs in the longest line between a direct worker and the project manager, (4) Number of functional managers, (5) Non-workflow personnel, (6) Share of project-management-team-related costs of the overall project budget. The configuration dimension is not to be scaled, but rather aims at better understanding of the project configuration profile.

- Flexibility – as already stated, Traditionalism has been replaced by Flexibility. This dimension has been constructed with 13 component variables, measuring the frequency and scale of changes in the project budget, staff, scope and duration. It allows measuring not only the frequency of changes made (e.g. how often the project reacts to changes in its environment), but also, the relative degree this flexibility extends to (e.g. what share of the staff, budget, scope or duration is subject to changes). The more frequent and the larger scale the changes, the higher the level of flexibility.

The outlined modifications (or adaptations) to the Aston Group model could make it suitable to analyse projects and compare their profiles in relation to other key aspects, such as project size, but most importantly, project success.

Furthermore, the bureaucratic profile of projects could be compared with the profile of the organizations in which the projects function. For example, highly bureaucratic profiles would mostly apply to government administrations and large corporations. Projects are frequently implemented in, for, or in collaboration with organizations of varying sizes. Public administrations or large corporations often work with small and medium-size enterprises, i.e. organizations with different degrees of bureaucracy work together on individual projects. This discrepancy could lead to an increase in transaction costs, both by the more bureaucratic project organization having to make exceptions in its normal way of work and by the less bureaucratic project organization needing to make extra efforts to produce the specific inputs needed in order to follow the processes of the more bureaucratic organization. Additional efforts must be envisaged for each pair of project organizations with disproportionate degrees of bureaucratic dimensions and measures need to be taken to mitigate the effect of the increase in transaction costs. Taking into account the bureaucratic profile of counterparties may allow taking the necessary measures to avoid the generation of additional transaction costs. The research model allows project organizations to assess their counterparts' bureaucratic profile and work to achieve the optimal level of each bureaucratic dimension, e.g. reduce or increase the number of standardized processes, documents or roles.

The so modified research model will be formulated as a survey, listing all identified roles, processes and documents, allowing respondents to indicate which ones are best applicable to their projects. In this way, the number of items for each dimension will be determined in a comparable manner, based on identical vocabulary derived from the most commonly used project management standards and methodologies. On this base, the obtained project profiles will be compared in order to draw valuable assumptions on the nature of projects in general and on the relationships between the bureaucratic dimensions and project success, and discover further relationships between all the components.

Conclusion

To sum it up, project management has been looked on through the prism of the New Institutional Economy by viewing the projects as temporary sub-organizations (agents) charged by the organizations (principals) to achieve certain goals on their behalf and at their account. In this line of reasoning, it has been suggested to analyse project structure from the point of view of the bureaucratic principles proposed by Max Weber and further developed by the structuralist school. Based on these principles, and more precisely – on the Aston Group’s legacy - it was proposed to modify and adapt their research model (primarily aimed at analysing organizations) and make it suitable for analysing individual projects’ bureaucratic structure. The modification has been implemented through the analysis of 24 leading project-management standards and methodologies, based on the assumption that they play a structuring role in projects by recommending project staff to create or include specific roles, documents, processes and specific structural dimensions in their projects. Thus, a high number of items has been added to the initial research model, and some of the current items have been modified or replaced (e.g. one of the key dimensions – Traditionalism has been replaced with Flexibility). The so constructed research model will be applied to actual projects in order to analyse their bureaucratic structure. It will allow internal comparisons between bureaucratic dimensions and other project features, as well as comparisons between different project profiles and also between project and organizational bureaucratic profiles. The results will be reported in a future article.

References:

1. Bakker, R.M., 2010. Taking stock of temporary organizational forms: a systematic review and research agenda. *Int. J. Manag. Rev.* 12, 466–486.
2. Hall, R.H., (1963). The Concept of Bureaucracy: An Empirical Assessment. *American Journal of Sociology*, Vol. 69, No. 1 (Jul., 1963), pp. 32-40
3. Jugdev, K., Thomas, J., Delisle, C.L., 2001. Rethinking project management: old truths and new insights. *Project Management* 7, Vol. 1, 2011, *International Project Management Journal*, ISSN 1455-4186, Pages 36–43.
4. Khan, K., & Turner, R. (2013). Factors that influence the success of public sector projects in Pakistan. In *Proceedings of IRNOP 2013 Conference*, June 17-19, 2013, Oslo, Norway: BI Norwegian Business School.
5. Lehtonen, P., & Martinsuo, M. (2006). Three ways to fail in project management and the role of project management methodology. *Project Perspectives*, XXVIII, 6–11.
6. Mintzberg, H. *Structure in Fives, Designing effective Organizations*, N. Y.: Prentice Hall, 1993
7. Monteiro Cavalieri Barbosa, A., & Pego Saisse, M. (2019). Hybrid project management for sociotechnical digital transformation context. *Brazilian Journal of Operations & Production Management*, 16(2), 316-332.
8. Pace, M. (2019). A Correlational Study on Project Management Methodology and Project Success, *Journal of Engineering, Project, and Production Management*, 9(2), 56-65
9. Packendorff, J., 1995. Inquiring into the temporary organization: new directions for project management research. *Scandinavian Journal of Management*, Volume 11, Issue 4, December 1995, Pages 319–333.
10. Pinto, J. K. (2014). Project management, governance, and the normalization of deviance. *International Journal of Project Management*, 32(3), 376–387.
11. PMI. (2018). *PMI's Pulse of the Profession*. PMI, Page 4, 21

12. Pugh, D., Hickson, D., Hinings, C., & Turner, C. (1968). Dimensions of Organization Structure. *Administrative Science Quarterly*, 13(1), 65-105
13. Pugh, D., Hickson, D., Hinings, C., & Turner, C. (1969). The Context of Organization Structures. *Administrative Science Quarterly*, 14(1), 91-114
14. Pugh, D., Hickson, D., Hinings, C., Macdonald, K., Turner, C., & Lupton, T. (1963). A Conceptual Scheme for Organizational Analysis. *Administrative Science Quarterly*, 8(3), 289-315
15. Robert Joslin & Ralf Müller, (2016), "The impact of project methodologies on project success in different project environments", *International Journal of Managing Projects in Business*, Vol. 9 Iss 2
16. Schoper, Yvonne-Gabriele; Wald, Andreas; Thor, Helgi; Ingason; Vikingur Fridgeirsson, Thordur - Projectification in Western economies: A comparative study of Germany, Norway and Iceland, *International Journal of Project Management*, Volume 36, Issue 1, January 2018, Pages 71-82
17. Tavan, Fereshtheh & Hosseini, Mokhtar. (2016). Comparison and analysis of PMBOK 2013 and ISO 21500. *Journal of Project Management*. 1. 27-34. 10.5267/j.jpm.2017.1.002.
18. Weber, M. (1922). *Economy and Society* – the following edition has been used for the purposes of the present article: Weber, M. (1978) *Economy and Society*, University of California Press, USA, ISBN: 0-520-03500-3
19. Wells, H. (2012). How effective are project an explorative evaluation of their benefits in practice. *Project Management Journal*, 43(6), 43–58.

MARKETING

Teresa Dieguez

Professor, Specialist (Strategy and Entrepreneurship)
Polytechnic Institute of Cávado and Ave (IPCA, Portugal)

INNOVATIVE APPROACH FOR MANAGING TOURISM DESTINATIONS

Abstract. *The present study aims to critically reflect on concepts such as Experiential Tourism and Experiential Marketing in the sense that they can contribute to enhance the results of DMO in the management of tourist destinations. It addresses the concepts of tourist experience, economy of experiences and tourism, dimensions of tourism and marketing experience. This exploratory study begins with a literature review and does not present empirical data. Some conclusions are presented, as well as suggestions for future research.*

Keywords: *Co-creation, Economy of experiences, Experiential marketing, Experiential tourism.*

Introduction

Today we are in the era of experience. This represents a huge challenge for tourism since the demands and expectations of customers are different. Products and services are not enough to generate prosperity and differentiation is based mainly on experience (Pine and Gilmore, 2011). However, experiences are subjective, highly personal and intangible phenomena (O'Dell and Billing, 2005), very difficult to define (Coelho et al, 2018), dynamic and complex in nature (Kim and Tussyadiah, 2013). At the individual level, investors correlate experience with intrinsic aspects such as perception, learning, past experiences and memory (Li, 2000), begin this last one that remains, preceded by motivations and expectations, generating satisfaction or not (Quinlan-Cutler and Carmichael, 2020). As a main consequence, traditional marketing is not enough and must evolve to experiential marketing. This perspective requires an innovative approach built with partnerships with the involvement of all the stakeholders of the region. The competitive advantage requires a unique, extraordinary delivery and memorable tourist experience for target tourists. The present research is structured as follows: Section 2 introduces a theoretical background; Section 3 joins the objective of experiential marketing with economy of experiences. Section 4 presents conclusions and some suggestions for future researches.

Literature review

The definition of “tourist experience” varies widely from author to author. Nevertheless, it seems to be agreed that the tourist experience appears as an escape from the daily life of a consumer society, “which makes them anxious to embark on different holiday experiences” (Matos, 2014). It is an abstract concept and difficult to conceive, generating a panoply of interactions between tourists and their destination, as well as with the consumed service and all the experiences they had at their destination (Camarinha, 2016). Consumers want experiences and are willing to pay for them. They are better informed and more demanding (Soul Travel, 2020). Figure 1 represents the progression of the economic value (Pine & Gilmore, 2011), where is clear that more relevant and differentiated experiences generates more willingness for the consumer to pay for it.

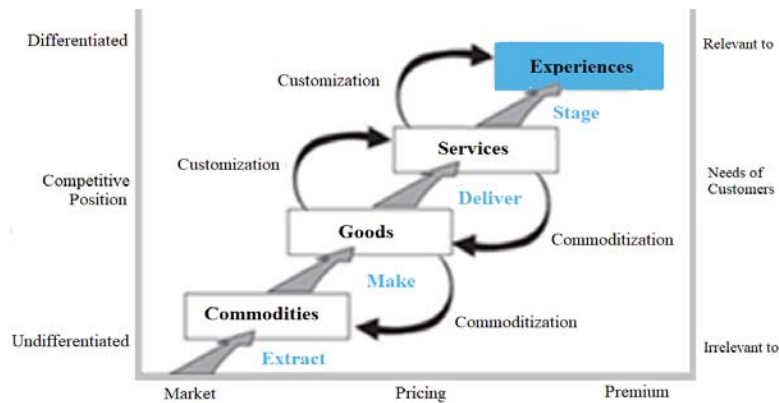


Figure 1. The Progression of Economic Value (Pine & Gilmore, 2011)

Within the logic of the economy of experiences, tourism must prepare businesses to adapt to market changes and create memorable models of services/products. Thus, new data is needed to be able to make decisions, namely emotional aspects and the individuality of the experiences, as well as the perception through the five senses and memories (Camarinha, 2016). The certainty is that today's customers are more difficult to please, more demanding, better informed and attentive to prices. In the literature, there are several authors who argue that the experience should be analyzed from the point of view of several dimensions/domains and combined with many elements, even if that experience is evaluated in a holistic perspective. In this study we chose to work with the concept of experience introduced by Pine & Gilmore (1998), which emphasises that an ideal experience must contain four domains. It is not enough to prepare experiences. It is required to involve customers. Figure 2 represents the model that argues that the experience depends on the context and it is centred on learning/education, entertainment, avoidance and contemplation. Each individual can participate, considering two axes: the degree of participation (more or less active) and the degree of emotional involvement (absorption or immersion) as well as connection with the experience. Individuals learn only if they are truly involved in the experience.

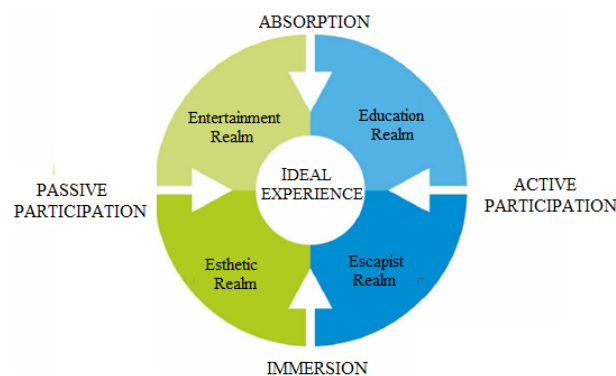


Figure 2. The four domains of experience
(Pine & Gilmore, 1198; Oh, Fiore & Jeung, 2007)

This requires the definition about what information and content the provider of experiences wants to be acquired from consumers. When an experience has the capacity to immerse the visitor in activities, it is really an experience. The physical part of the surroundings is also important, as consumer is aware of comfort and wishes to stay longer. Throughout the literature, several authors presented other models and the great advantage is, above all, the desire to find metrics that evaluate the experience and help companies to do benchmarking exercises.

Experiential marketing is the result of the convergence between the brand and the consumer, through a direct and positive interaction (Hauser, 2007). Its main objective is to create experiences that completely involve the consumer, so that later on, their memories will result in brand preference and loyalty. In other words, its goal is to create holistic experiences for consumers, through brands, combining emotional, affective and creative perceptions. In 1999, Schmitt identified the four main characteristics of experiential marketing, namely: i) focus on consumer experiences, ii) consumption of holistic experiences, iii) understanding of the customer as a rational and emotional agent and iv) understanding of methods and tools as being eclectic. It also reinforced, even though, that the brand complimentary uses five strategic modules, namely; i) 5 senses, ii) feeling, iii) cognitive thinking, iv) action and appeal to the desire for personal development and iv) creation of a community (Figure 3).

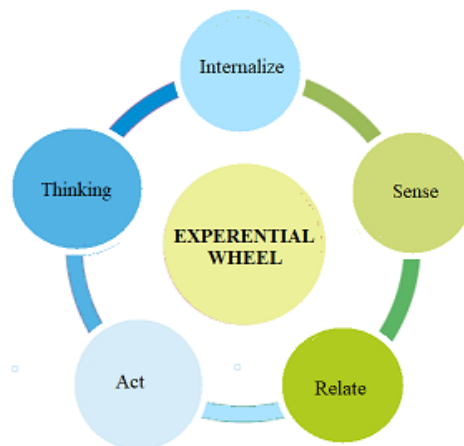


Figure 3. Experiential Wheel (Schmitt, 1999)

These strategic modules can be applied through providers of experience and technical-tactical components are available to marketers. These help the creation of marketing campaigns based on sensations, feelings, thoughts, actions and relationships. These components include vehicles through which brands communicate with the consumer, namely through identity (logos, symbols), product (design, packaging) and brand management (events, sponsors). It is in this sense that the four domains of experience presented by Pine and Gilmore are not enough in the scope of Tourism.

Experiential tourism and experiential marketing

Experience is the element that adds value to the tourism product and can be a competitive advantage. Traditional marketing must evolve into experiential marketing, since it has to understand the demand of the competitive market and also

the characteristics of the consumer. Experiential marketing appears as an integrated thought of the traditional market, focused on consumption as a holistic experience (Alagöz & Ekici, 2014). It encourages a more active participation of the consumer, where the creation of value is in the co-creation of experiences (, preferably memorable, that appeal to the 5 senses, feelings, fun and total involvement of the customer in the experience. This means that the objectives of experiential marketing are intrinsically linked to the objectives of the experience economy, aiming at the tourist experience.

Conclusion

For DMOs is essential to understand the experiences of Tourists based on the identification of the perceptions and emotions of tourists and visitors during their destination. In terms of offer and positioning, it is also crucial for operationalizing and manage the different levels of experience. In the literature, there is a large gap on this subject, as it is a multidimensional, complex and very diverse nature. Satisfaction, quality and value are also relatively ambiguous concepts and are not always considered. The assessment instrument presented in Fig 2 and the five strategic modules in Figure 3 can measure consumers' experiential feelings. The symbiosis of the two models can help DMO to better create the “ideal experience”. Consumers should test the product and give feedback. The results are important for all stakeholders, especially for organizations and marketers who create these types of experiences. All this dynamics and interactions will be the basis for an effective product/image building that is closer to expectations, without the risk of selling false experiences. The creative process is based on the results obtained.

References:

1. Coelho, M.F., Gosling; M.S., & Almeida, A.S. (2018), Tourism experiences: Core processes of memorable trips. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 37, 11-22.
2. Pine, B.J. & Gilmore, J.H (2011). *The experience economy*. Harvard Business Review Press, Boston..
3. O'Dell, T. & Billing, P. (2005). *Experiencescapes: Tourism, culture and economy*. Copenhagen Business School Press DK, Copenhagen.
4. Kim, J., & Tussyadiah, I.P (2013). Social Networking and Social Support in Tourism Experience: The Moderating Role of Online Self-Presentation Strategies. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 30(1), 78-92.
5. Li, Y (2000). Geographical consciousness and tourism experience. *Annals of Tourism Research*, 27(4), 863-883.
6. Quinlan-Cutler; S., & Carmichael, B. (2010). The dimensions of customer experience. In M. Morgan, P. Lugosi, Ritchie (Org) (Eds.), *The tourism in leisure experience: Consumer and managerial perspectives*, Aspects of Tourism, 3-26, Bristol.
7. Dieguez, T., & Conceição, O (2020). Innovative Destination Branding: “Porto.” In A. Rocha, A. Abreu, J. Vidal de Carvalho, D. Liberato, E. Alén González, P. Liberato (Eds.) *Advances in Tourism, Technology and Smart Systems- Proceedings of ICOTTS 2019, Smart Innovation, Systems and Technologies*, 171, pp. 131-140. Springer, Singapore.
8. Schmitt, B.H. (2000). *Experiential Marketing*, Barcelona, Deusto.
9. Pine, B.J. & Gilmore, J.H. (1998). *Welcome to the Experience Economy*, Harvard Business Review.
10. Matos, N (2014). *The impacts of tourism experiences in the destination image. A marketing perspective*, Tese de Doutorado, Universidade do Algarve. (2014)

11. Camarinha, N.A.M. (2016). A avaliação da experiência turística: o Caso dos cruzeiros no porto de Portimão. Universidade do Algarve. Faculdade de Economia.
12. Soul Travel (2016). The Year of Sustainable Tourism is Over. Now What?. <https://soultravelblog.com/sustainable-tourism-travel-trends-2018/>. last accessed 2020/07/18
13. Hauser, E. (2007). Brandweek: Experiential Marketing, Experiential Marketing Forum.
14. Alagöz, S.B., & Ekici, N. (2014). Experiential Marketing and Vacation Experience : The Sample of Turkish Airlines. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 150, 500-510.

Dyah Sugandini,

Ph.D (Marketing Management)

Mohamad Irhas Effendi,

Ph.D (Marketing Management)

Yuni Istanto,

Ph.D (Marketing Management)

Rahajeng Arundati

Management Department

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta, Indonesia

THE RESISTANCE OF SMES IN ADOPTING SOCIAL MEDIA: TOE MODEL

Abstract. *This study aims to analyze the resistance to adoption of social media technology in SMEs in Yogyakarta. This research was conducted through a survey of respondents in SMEs using a questionnaire. The number of respondents in this study was 150 SMEs. Data analyzer using SEM-PLS. The results of this study indicate that adoption resistance is influenced by manager support, organizational readiness and knowledge of SME managers. Manager support is the most substantial determining factor for SMEs in adopting the technology. The contribution of this research is to add theoretical support to adoption resistance. The resistance to social media adoption in SMEs is unique because the adoption of social media technology is needed during difficult times, such as during the Covid-19 pandemic. Still, many SMEs do not want to adopt it.*

Keywords: *adoption, resistance, attitudes, manager support, organizational readiness, knowledge*

Introduction

In the last two decades, more and more companies and companies have adopted electronic communication to carry out their marketing activities, thus providing a platform for e-marketing to grow at a faster rate. Social media has revolutionized the way marketing activities are carried out (Ndekwa & Katunzi, 2016). Information Systems (IS) has many benefits for the organization, namely being able to increase performance, productivity, and organizational growth. Information Systems not only make employee tasks more straightforward, more comfortable to perform, and more standardized, they also assist stakeholders and managers in making increasingly competitive strategic decisions that impact the overall vision, mission, and results of the organization. The Technology Organization Environment (TOE) is a general framework that identifies various factors that influence organizational technology adoption (Chong & Olesen, 2017). TOE is a company-level theory (Baker, 2012). The TOE framework is based on the concept which states that technology, organization, and the environment are factors that must be considered for companies when deciding to adopt innovations. Technological factors include relative advantages, complexity, compatibility, information technology capabilities and technological competencies (Seethamraju, 2015). Organizational factors refer to the size of the organization, organizational readiness, and employee attitudes towards technology and ownership type. Environmental factors include competitive pressure, pressure from trading partners, support from the government and environmental dynamics (Tsai et al., 2013).

Senff, Cavalho, Veiga, Duclos, and Pancote (2015) also emphasized that small businesses account for more than half of all companies and jobs in developed countries. Also, small firms are an essential source of income, accounting for a large number of industrial jobs in developing countries (Hyder & Lussier, 2016). This research takes the side of adoption rejection. This study aims to analyze the resistance to social media adoption in SMEs in Yogyakarta. Initial exploratory studies conducted by researchers show that most SMEs have not adopted digital marketing even though they desperately need this technology as a solution to recovering sales during the Covid-19 pandemic. This research is also important to do to answer the question of why resistance SMEs to adopt social media? Although SMEs know they need this technology. Information about the factors inhibiting the adoption of social media is also urgently needed to help SMEs transact successfully through digital marketing platform.

Literature review

Rogers' (2003) Diffusion of Innovation Theory minimizes the uncertainty of technology adoption behavior when introducing technology as a new way of solving complex problems. Another form of resistance or rejection of innovation was put forward by Joseph (2010). There are two forms of resistance, namely: active resistance and passive resistance. Active rejection occurs when an individual makes a decision not to adopt an innovation. Rejection usually occurs in operational resistance conditions. Rejection occurs when an individual processes available information and decides that he will not adopt an innovation. Forms of active rejection Another form of resistance or rejection of innovation was put forward by Joseph (2010). The second form of active denial is postponement. Procrastination occurs when an individual decides to delay the adoption of an innovation. An innovation delayer will wait for the right time to adopt a design. Passive resistance usually occurs more smoothly than active resistance. Passive resistance occurs in two ways, namely: first, there is no attention and second, not realizing there is an innovation. Interested individuals are usually aware of innovations but do not pay attention to these innovations. Meanwhile, unaware individuals are individuals who do not have knowledge of innovations, and even these individuals never know of existing innovative products (Sugandini et al., 2019).

Hypothesis 1: Attitudes influence resistance to adoption of social media

Hypothesis 2: Top management support affects the attitude of social media adoption

Hypothesis 3: Technology readiness affects attitudes to adopt social media

Hypothesis 4: Knowledge of SME managers affects attitudes toward adopting social media

Method

This study is a survey involving 150 SMEs in Yogyakarta. This study uses a questionnaire. The questionnaire was adopted from Maltikiti et al. (2018) and Chamdar & Kumar (2018). Data analysis techniques using structural equation modelling with Partial Least square. The results of validity and reliability testing indicate that not all instruments used are valid and reliable. The X21 and Z14

instruments were removed from the model because they had a value of less than 0.7 and invalid.

Results

The results of the research showed that all hypothesis is supported. Resistance to the adoption of social media in SMEs is due to the lack of support from top managers, SMEs unpreparedness in adopting information technology, and lack of knowledge of managers about social media technology. This causes SMEs in Yogyakarta not to be able to adopt social media technology for marketing their products. According to Matikiti et al., (2018), managerial support is essential for the effectiveness of information systems in SMEs and is an obstacle to the acceptance of e-business in SMEs. Lin (2014) also found that top management support has a positive influence on technology adoption cloud computing so that the low support for SME managers means that the attitude towards low adoption and the decision to adopt social media technology from these SMEs is low. The results of this study support Dahnil et al. (2014); Matikiti et al. (2018) who show that managerial support affects attitudes towards the adoption of social media marketing (Matikiti et al., 2012). The readiness of SMEs in adopting social media technology also shows unfavourable results. Yogyakarta is not ready to adopt social media technology. SMEs in Yogyakarta is not yet able to provide a human resource that can handle social media applications. SMEs owners and managers feel that their organization is not ready to adopt social media platforms fully. Information about marketing through social media platforms not well understood, so the attitude of SME managers is less responsive to social media. Many SMEs complain about fraud through social media that they experience and their organizations are not ready to handle it. This causes them to be reluctant to adopt social media technologies (Support by Piaralal et al., (2015); Chiu et al., (2017); Pearson and Grandon 2005). Chong & Olesen (2017) also show that technology readiness which includes technology infrastructure and perceived benefits directly affects the adoption of information technology.

The knowledge of SMEs owners and managers about social media technology is still low. Many SME managers and owners do not understand the use of social media platforms to market their products. Knowledge of how SME managers do not yet understand social media works, about the benefits of social media and the information technology used. Insufficient knowledge of social media technology causes poor attitudes towards adoption. The low attitude causes the decision to adopt social media technology to be low. SMEs tend to be resistant to adopting social media. The results of this study support Galliers & Leidner (2014); Thong (1999) which shows that the importance of information systems knowledge from CEOs on the adoption of technological innovations. Hugoson, Magoulas, & Pessi (2010) also state that management knowledge will form a favorable attitude. Awa et al. (2010); Chong et al., (2014); Ghobakhloo et al., 2011 showed that CEO knowledge is a determinant of technology adoption in SMEs (Matikiti et al., 2018); Chandra & Kumar (2018).

Conclusion

This research results in the findings that many SMEs in Yogyakarta during the Covid-19 pandemic are not yet willing to adopt social media technology. The main

reason that emerges is that SMEs managers have not supported the adoption of social media technology. Several obstacles cause SME managers not to adopt them because they feel they are not ready, they do not have human resources to manage, and the technology infrastructure is also inadequate. The manager's lack of knowledge about the benefits of using social media technology is also the reason why SMEs do not want to adopt social media. The results of this study indicate that the four proposed hypotheses are accepted.

References:

1. Awa, H. O., Nwibere, B. M., & Inyang, B. J. (2010). The uptake of electronic commerce by SMEs: A meta-theoretical framework expanding the determining constructs of TAM and TOE frameworks. *Journal of Global Business & Technology*, 6(1), 1-27.
2. Baker, J. (2012). *The Technology–Organization–Environment Framework*. Information systems Theory. Springer, Berlin.
3. Chandra, S., & Khumar, K. N. (2018). Exploring Factors Influencing Organizational Adoption of Augmented Reality in E-commerce: Empirical Analysis Using Technology–Organization–Environment Model. *Journal of Electronic Commerce Research*, Vol 19, No 3
4. Chiu, Chui-Yu., Chen, Shi., & Chen, Chun-Liang. (2017). An integrated perspective of TOE framework and innovation diffusion in broadband mobile applications adoption by enterprises. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*. Vol. 6, Iss. 1, pp. 14-39.
5. Chong, A.Y.-L., Ooi, K.B., Bao, H., & Lin, B. (2014). Can e-business adoption be influenced by knowledge management? An empirical analysis of Malaysian SMEs. *Journal of Knowledge Management*. Vol. 18 No. 1, pp. 121-136.
6. Chong, Josephine L.L., & Olesen, Karin (2017). A Technology-Organization-Environment Perspective on Eco-effectiveness: A Meta-analysis. *Australasian Journal of Information Systems*. Vol 21, pp. 1-26.
7. Dahnil, M.L., Marzuki, K.M., Langgat, J., & Fabeil, N.F. (2014). Factors influencing SMEs adoption of social media marketing. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 148, 119–126. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.07.025>
8. Galliers, R. D., & Leidner, D. E. (2014). *Strategic information management: challenges and strategies in managing information systems*. United Kingdom, Routledge.
9. Ghobakhloo, M., Arias-Aranda, D., & Benitez-Amado, J. (2011). Adoption of e-commerce applications in SMEs, *Industrial Management & Data Systems*, vol. 111, no. 8, pp. 1238-1269.
10. Hugoson, M.-A., Magoulas, T., & Pessi, K. (2010). "The impact of enterprise architecture principles on the management of IT investments". *Proceedings of the European Conference on Information Management & Evaluation*, 152-159.
11. Hyder, Shabir., & Lussier, Robert. (2016). Why businesses succeed or fail: a study on small businesses in Pakistan. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. 8. 82-100. 10.1108/JEEE-03-2015-0020.
12. Joseph, R. (2010). Individual Resistance to IT innovations, *Communication of the ACM*, vol 53 no. 4.
13. Lin, H. F. (2014). Understanding the determinants of electronic supply chain management system adoption: Using the technology-organization-environment framework. *Technological Forecasting and Social Change*. Vol. 86(1), pp. 80-92.
14. Matikiti, R., Afolabi, B., & Smith, W. (2012). An empirical evidence on the usage of internet marketing in the hospitality sector in an emerging economy and its relationship to profitability. *International Review of Social Sciences and Humanities*. Vol. 4(1), pp. 181–197.
15. Matikiti, R., Mpinganjira, M., & Roberts-Lombard. (2018). Application of the Technology Acceptance Model and the Technology–Organization–Environment Model to examine

- social media marketing use in the South African tourism industry. *Journal of Information Management*. 20. 10.4102/sajim.v20i1.790.
16. Ndekwa, A.G., & Katunzi, T.M., (2016). Small and medium tourist enterprises and social media adoption: Empirical evidence from Tanzanian tourism sector. *International Journal of Business and Management*. Vol. 11(4), pp. 71–80. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v11n4p71>
 17. Pearson, J. M., & Grandon, E. E. (2005). An empirical study of factors that influence e-commerce adoption/non-adoption in small and medium-sized businesses. *Journal of Internet Commerce*, 4(4), 1-21.
 18. Piaralal, S. K., Nair, S. R., Yahya, N., & Karim, J. A. (2015). An integrated model of the likelihood and extent of adoption of green practices in small and medium-sized logistics firms. *American Journal of Economics*. Vol. 5(2), pp. 251-258.
 19. Rogers, E. (2003). *Diffusion of innovations*, 5th ed., New York, NY: The Free Press.
 20. Seethamraju, R. (2015). Adoption of software as a service (SAAS) enterprise resource planning (ERP) systems in small and medium-sized enterprises. *Information Systems Frontiers* 17(3).
 21. Senff, C., Carvalho, G., Veiga, C., Duclós, L., & Pancote, A. (2015). Enterprise architecture maturity stages: A cluster analysis in Brazilian small businesses. *African journal of business management*. 9. 501-512. 10.5897/AJBM2015.7799.
 22. Sugandini, D., Effendi, M. I., Istanto., Y., Arundati, R., & Rahmawati, E.D. (2019). Technology-Organization-Environment Model and Technology Acceptance Model in Adoption of Social Media Marketing on SMEs Tourism". *Journal of Environmental Management and Tourism*. Vol. 10, no. 4, pp. 878-885. DOI: [https://doi.org/10.14505/jemt.10.4\(36\).19](https://doi.org/10.14505/jemt.10.4(36).19).
 23. Thong, J. Y. (1999). An integrated model of information systems adoption in small businesses. *Journal of Management Information Systems*. Vol. 15, no.4, pp.187-214.
 24. Tsai, M. C., Lai, K. H., & Hsu, W. C. (2013). A study of the institutional forces influencing the adoption intention of RFID by suppliers. *Information and Management*. Vol. 50(1), pp. 59–65.
 25. Wright, A.D. (2017). Few Companies Explore New Technologies". *Society for Human Resource Management*.
 26. Seethamraju, R. (2015). Adoption of software as a service (SAAS) enterprise resource planning (ERP) systems in small and medium-sized enterprises. *Information Systems Frontiers* 17(3).
 27. Senff, C., Carvalho, G., Veiga, C., Duclós, L., & Pancote, A. (2015). Enterprise architecture maturity stages: A cluster analysis in Brazilian small businesses. *African journal of business management*. 9. 501-512. 10.5897/AJBM2015.7799.
 28. Shen, G.C. (2015). How quality of life affects intention to use social networking sites: Moderating role of self-disclosure. *Journal of Electronic Commerce Research* 16(4), 276–289.
 29. Sugandini, D., Effendi, M. I., Istanto., Y., Arundati, R., & Rahmawati, E.D. (2019). Technology-Organization-Environment Model and Technology Acceptance Model in Adoption of Social Media Marketing on SMEs Tourism". *Journal of Environmental Management and Tourism*. Vol. 10, no. 4, pp. 878-885. DOI: [https://doi.org/10.14505/jemt.10.4\(36\).19](https://doi.org/10.14505/jemt.10.4(36).19).
 30. Thong, J. Y. (1999). An integrated model of information systems adoption in small businesses. *Journal of Management Information Systems*. Vol. 15, no.4, pp.187-214.
 31. Tsai, M. C., Lai, K. H., & Hsu, W. C. (2013). A study of the institutional forces influencing the adoption intention of RFID by suppliers. *Information and Management*. Vol. 50(1), pp. 59–65.
 32. Wright, A.D. (2017). Few Companies Explore New Technologies". *Society for Human Resource Management*.

Ayshah Viladdin Mammedova,

Doctorate,

University of Technology of Azerbaijan, Ganja, Azerbaijan

Babek Mikayil Hasanov,

Doctorate,

University of Technology of Azerbaijan, Ganja, Azerbaijan

Zeynab Tahir Mammadli,

Doctorate,

University of Technology of Azerbaijan, Ganja, Azerbaijan

Yeter Israyil Gasimova,

University of Technology of Azerbaijan, Ganja, Azerbaijan

Xadija Yusif Mammadeva,

University of Technology of Azerbaijan, Ganja, Azerbaijan

MAIN CHARACTERISTICS OF COMPETITIVE INNOVATIVE PRODUCTS IN LIGHT INDUSTRY

Abstract: *The competitiveness of innovative products in light industry means a set of consumption and value characteristics that ensure its success in the market. The competitiveness of a product, along with its technical, economic, normative and aesthetic parameters, also indicates that it meets the needs of the consumer in terms of commercial and other terms of sale.*

The competitiveness of an innovative product depends on the level of satisfaction of its buyer. The competitiveness of an innovative product is determined by a set of properties that are of interest to a certain group of buyers and meet their specific needs. The main conditions for the development of competition are the elimination of unprofitable production, market development, the fight against monopolies. There must be a choice for consumers in the market so that they can influence producers through it. Such an impact, in turn, forces producers to take into account consumer demand.

Keywords: *competition, product differentiation, effective competition, unprofitable production, monopoly, service.*

Light industry is a field of production that meets the consumer needs of the population and the needs of the country's population. The main task of this sector is to meet the growing needs of all segments of the population.

Products produced in the light industry must be reliable, aesthetically pleasing and perform their functions well. When buying a product, the buyer always compares its price with the "set" of consumer costs. In addition to price, the performance of the product is also important. Because the operational properties and repair of the product are expensive. If the product is a durable product, then it is reasonable to compare these costs with the price of the product. Thus, producers need to strike a balance between demand and opportunity so that they can produce and market competitive innovative goods. Competition is the economic process of interaction, interaction and struggle between enterprises operating in the market in order to provide the most favorable opportunities to sell their products, meet customer requirements and obtain the highest profit. [1] Competition is one of the necessary elements of the market. The diversity of ownership of the means of production leads to competition between producers and consumers of goods. Competition reflects the center of gravity of the market economy, the relationship between producers in determining market prices

and the choice of goods offered. What motivates a person to compete is the desire to be superior to others. Competition is a strong stimulus for economic development, improving product quality, accelerating scientific and technological progress, reducing production costs and prices. Competition, which requires the abolition of inefficient, very costly and unprofitable production for society, creates conditions for the intensive increase of the efficiency of social production. [1]

Competitiveness of innovative products in light industry means a set of consumption and value characteristics that ensure its success in the market. The competitiveness of a product, in addition to its technical, economic, normative and aesthetic parameters, also indicates that it meets the requirements of the consumer in terms of commercial and other terms of sale. The competitiveness of an innovative product depends on three groups of factors: 1) factors of consumer characteristics of innovative product, 2) factors of the competitive environment of the industry, 3) is determined by marketing factors. [2]

The main conditions for the development of competition are the elimination of unprofitable production, market development, the fight against monopolies. There must be a choice for consumers in the market so that they can influence producers through it. Such an impact, in turn, forces producers to take into account consumer demand. The main features of competition that ensure the development of innovation are:

- competition is the main factor that ensures the sensitivity of the enterprise to technical innovation;
- competition - forces entrepreneurs to constantly look for new types of products and services;
- competition - forces entrepreneurs to master the production of high quality and marketable products. This is the most effective way for them to meet market needs;
- competition - stimulates the use of the most efficient method of production;
- competition - forces entrepreneurs to respond quickly to changes in the needs of consumers, as well as in the economy;
- competition - ensures high profits of those who work hard and productively.

[3]

The system of factors of competitiveness of innovative enterprises can be divided into two main groups. The first group of factors are the factors that specifically determine the advantage of the firm. This group includes various market aspects of the entrepreneurial firm, as well as factors affecting the level of use of in-house production. In addition to internal and external factors, it is necessary to distinguish the factors that affect the competitiveness of an innovative product in the enterprise. The main form of competition in the field of innovation in the enterprise is the scientific and technical advantage of the new product, which determines the advantage of engineers and technicians. Science plays the role of an indicator of intellectual labor. The competitiveness of a product can be assessed as the level of new inventions and scientific research.

A characteristic feature of modern innovation markets is "effective competition". This shows that no individual competitor is able to influence production conditions and product sales. Their joint influence on the market is also

limited by antitrust laws. Effective competition must be well-intentioned. Thus, success should not be achieved at the expense of consumers or violations of the law. The most intense means of competition in market relations is to improve the technical level and quality of the product. There are four levels of competitiveness of a light industry enterprise.

The first level - the management of the enterprise is confident that the technical level of their products is so high compared to the products of competitors that they will meet the existing needs of consumers for a long time and maintain their position in the market. Due to the increase in production, the company will have to compete with new competitors in the new segment. In this case, care must be taken to achieve a comparative advantage. Thus, it is necessary to exceed the current level of competitors in terms of price, production costs, quality, service costs and so on. The second level - the light industry enterprise tries to use in its production the equipment, technology, methods of production organization applied by the advanced enterprises.

The third level is characterized by the fact that the enterprise seeks to influence the production system through the management function in order to achieve its improvement and development. The fourth level is development due to scientific and technical progress. In this case, the company grows faster than competitors and earns high profits.

The methods of competition in the enterprise can be divided into two main groups. The first group is forms of competition. Some of them existed before, and some were due to the creation of qualitatively new production facilities. The second group is the methods associated with the maintenance of artificial monopolies and administrative structures. These are eliminated through economic mechanisms and incentive methods. [4] Competitive advantage takes into account lower costs and product differentiation. Low costs help the company to develop, produce and sell products at a lower cost than competitors. This allows you to make more money than your competitors. Product differentiation is the provision of consumers with a product of unique value, new quality, new consumer properties. Product differentiation allows a light industry enterprise to sell its products at a higher price and thus make more profit than competitors. There has been and will be a struggle between rivals. This competition depends not so much on lowering prices, but on other factors, primarily innovation, which leads to an increase in production. When choosing a competitive strategy, a light industry enterprise should take into account both of these competitive advantages or choose one of them seriously. An enterprise that focuses on reducing costs must also achieve acceptable quality and service. The differentiated product produced by a light industry enterprise should not be more expensive than the products of competitors to the detriment of the enterprise. Therefore, the company must produce so many different types of products that it can compete with competitors in different market segments.

The analysis of different approaches to the perception of innovation leads to the conclusion that the specific content of innovation is change, and the main function of innovation activity and innovation management is the optimal management of change. Schumpeter distinguished five types of such changes.

1) the use of new equipment, new technological processes or new market supply of production; 2) application of a product with new properties; 3) use of new

raw materials; 4) making changes in the organization of production and its material and technical support; 5) The emergence of a new sales market.

Scientific and technical innovation is obliged to provide the following: to be innovative; to meet market demand; to bring profit to the producer;

In modern times, innovative entrepreneurship is associated with a new management mindset, inculcating traditional ideas of efficient farming and greater market orientation. It is through the ability to innovate that the world's best companies succeed and "become stronger each time by overcoming crises that plague other companies in their field." The process of innovation is constantly being revived and focused on a market with volatile characteristics. This means, firstly, the constant support for the search for new scientific ideas and the development of promising innovative products, and secondly, the effective and flexible management of maximum decentralization of management powers while maintaining integrated links.

Competitive innovative products are easily and quickly sold through cheaper sales channels. In fact, the product is inspected for compliance with the level of public demand. These needs are dictated by the tastes and desires of a certain group of consumers, and therefore the concept of "competitiveness" is always specific. Commercially profitable sale of the product is possible in certain competitive conditions in a particular market. Each consumer gets products that meet their personal needs to the maximum. In general, consumers buy a product that is more in line with public demand than other products. Therefore, the degree of satisfaction of the purchase of the product is formed from the totality of the opinions of individual buyers and is determined at any stage of the product life cycle. During this period, there is fierce competition for the consumer. The competitiveness of an innovative product depends on the level of satisfaction of its buyer. The competitiveness of an innovative product is determined by a set of properties that are of interest to a certain group of buyers and meet their specific needs. In this case, other properties and characteristics of the product are not taken into account. If the price of a product increases due to its properties that are not required for the intended group of consumers, then such a higher quality product will be relatively less competitive. In addition, the same product may be competitive in the domestic market, uncompetitive in the foreign market, and vice versa.

The assessment of the competitiveness of the product is carried out by comparing its parameters with the parameters of the comparison base. The analysis of the market position of a light industry enterprise involves not only the identification of its strengths and weaknesses, but also the analysis of factors that have the ability to affect the relationship of buyers with the enterprise. Analysis of the company's competitive position in the market allows us to study the changes in the market share of the company in a particular product market.

From the manufacturer's point of view, the evaluation of an innovative product is traditional and, above all, characterizes the formation of a sales strategy, as well as ensuring its high profitability. At the same time, sellers, of course, try to assess the competitiveness of an innovative product from the point of view of buyers and try to use it in their own interests in a competitive market.

An innovative enterprise that manages to create a competitive product provides a strong market position for itself. In addition to price methods, non-price methods are used in the struggle to create a competitive product. Then the possibility of new competing products is explored. At the same time, special attention is paid to those products that have the ability to compete with a wide range of sales opportunities.

Ensuring the competitiveness of innovative industrial goods in market conditions is almost impossible without providing services for these goods. In the current situation, the competition between the goods is intensified, which means the provision of services for these goods. Service means a guarantee system that allows the consumer to rationally use the goods he receives. They distinguish between pre-sales and after-sales service. The latter represents a guaranteed sale of the commodity to the consumer, and by using such a sale, the manufacturer is in fact increasing its competitiveness with the level of sales it shows. In ensuring the competitiveness of a commodity, the price incurred in the process of price and consumption of that commodity plays a very important role. To ensure the competitiveness of a commodity, its price must be reasonable for the consumer, and on the other hand, the costs incurred in the operation of the commodity must be minimal. By focusing on these factors, enterprises try to make the price affordable for the consumer, on the one hand, and on the other hand, develop and offer to the market goods that require less cost in the process of operation. [5]

References

1. I.M. Abbasov, Z.M. Mammadova, E.N. Guliyev. Competition and Marketing. Monograph. Baku, 2012. 158p.
2. A. T. Mammadov. Basics of marketing. Textbook. Baku, 2007. 206p.
3. Akif Musayev. Innovation economy and tax incentives. Baku, 2014. 184p.
4. Tagiyev A.H. Aslanzade IA Innovation management. Textbook. Part II. Baku, 2017.352p.
5. Fikret Guliyev. Marketing management. Baku, 2018.

Chupina I.P.,
Doctor of Economic Sciences, Professor
Ural State Vocational Pedagogical University, Russia

THE INDIVIDUALITY OF THE MODERN CONSUMER AS AN ASPECT OF CUSTOMIZING MARKETING TOOLS

Чупина И. П.,
д.э.н., профессор
Уральский государственный профессионально – педагогический университет, Россия

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК АСПЕКТ НАСТРОЙКИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

***Abstract.** The article discusses different approaches to the definition of the term "client", their types and search methods. Finding customers is an important necessity for the development of a modern enterprise. The relevance of the topic lies in the fact that in order to increase the competitiveness of an enterprise, it is necessary to find new customers. The purpose of the study is to analyze the target audience as potential partners of the enterprise.*

***Keywords:** Modern consumer, marketing tools*

***Аннотация.** В статье рассмотрены разные подходы к определению термина «клиент», их типы и способы поиска. Поиски клиентов являются важной необходимостью для развития современного предприятия. Актуальность темы заключается в том, что для повышения конкурентоспособности предприятия необходим поиск новых клиентов. Цель исследования – анализ целевой аудитории как потенциальных партнеров предприятия.*

***Ключевые слова:** современный потребитель, маркетинговые инструменты*

Поиск клиентов является первостепенной задачей для любого бизнеса. Поэтому стоит детально рассмотреть данный вопрос. Для начала проанализируем разные определения термина «клиент». Согласно финансовому словарю, «клиент – это юридическое или физическое лицо, с которым предприятие состоит в каких-либо торговых отношениях: покупатель, продавец, посредник». В словаре бизнес - терминов клиент рассматривается как лицо, использующее услуги фирмы, компании. В экономическом словаре приведено следующее определение: «клиент – это лицо, пользующееся услугами учреждения, организации, предприятия (например, клиент банка), постоянные покупатели, заказчики». Проанализировав разные определения, можно отметить, что понятие «клиент» - очень обширное и каждый словарь предоставляет разные определения данного термина, правда отличаются они лишь некоторыми аспектами. Разобравшись с данным понятием, можно приступить к рассмотрению типов клиентов. В маркетинге есть всего три вопроса, ответив на которые можно обеспечить долгосрочный успех предприятия. Что производить - продавать? Как это правильно делать? Кто будет покупать? Обратим внимание на третий пункт – кто будет покупать, т.е. необходимо определить, кто будет клиентами, целевой аудиторией, главным потребителем продукции. Но определения целевой аудитории будет недостаточно, её нужно разбить на сегменты и подробно описать каждый из них. Необходимость описания типов клиентов заключается в следующем.

Индивидуальность современного потребителя – это аспект, требующий настройки маркетинговых инструментов.

Сегодня уже нельзя воздействовать на всю аудиторию, используя один и тот же подход. Сегментируя рынок, можно подобрать такие инструменты, которые будут эффективны для определенной группы. Кроме этого, такой подход существенно экономит бюджетные средства, предназначенные для рекламной кампании. Высокая конкуренция – что это такое? Данный фактор присущ всем отраслям современного рынка. Если всю целевую аудиторию разделить на группы, то у компании появляется возможность избежать ценовой конкурентной борьбы за счет деления рынка на более мелкие «кусочки». Далее рассмотрим выбор линии поведения продавца. Во время взаимодействия с потребителем необходимо учитывать эмоциональный тип клиента – это существенно увеличит объемы продаж [2]. К настоящему моменту было выделено очень много вариаций классифицирования покупателей по их типам. Использование классификаций зависит от сферы деятельности организации. Рассмотрим некоторые классификации. Типы клиентов по модели принятия решения о покупке можно представить следующие:

1. Аналитик - рационалист, прежде чем принять решение о покупке может долго взвешивать все «за» и «против». Предпочитает произвести оценку самостоятельно, «пощупать» товар. Стремится собрать как можно больше информации, категоричен в своих суждениях. Воспринимает только аргументированные доводы и суждения. Весомое значение при принятии решения о покупке играет цена. Если такой потребитель узнает, что где-то есть такой же товар, но он обойдется ему на 5% дешевле, то он уйдет за выгодой к конкурентам.

2. Целеустремленный - клиент, который знает, что ему нужно. Если он решил приобрести тот или иной товар, то он его купит, как бы вы его ни уговаривали отказаться от этой затеи. Готов заплатить большую сумму денег за понравившийся товар (склонен к переплатам).

3. Эмоциональный - живет эмоциями, может менять свое решение несколько раз. Цена имеет значение, но не играет решающей роли. Бывает импульсивным. Как правило, это творческие люди.

4. Гармонический тип – может долгое время принимать решение о покупке, но если решит купить, то обязательно купит. Большое значение имеет процесс взаимодействия с персоналом. Покупает там, где его лучше обслужили (вежливый, доброжелательный персонал).

Также клиенты классифицируются по количеству приобретаемого ими товара:

1. Розничный покупатель. Человек, который приобретает одну или несколько единиц в небольшом количестве.

2. Оптовый покупатель. Лицо или организация, приобретающая товар в крупных размерах: большим или мелким оптом. По частоте покупок можно выделить два вида клиентов: Постоянный клиент – совершает частые покупки у предприятия. Разовый клиент – тот, кто 1-2 раза сделал покупку в магазине или заказал услугу у организации. Рассмотрим существующие методы поиска и привлечения новых клиентов.

Все способы привлечения клиентов можно разделить на три группы: активные способы, пассивные способы, комбинированные способы.

Активные способы характеризуются высокой инициативностью со стороны менеджеров по продажам (сейлз - менеджеров). Их задача состоит в поиске и вовлечении новых клиентов.

При пассивных способах привлечения клиентов не требуется какие-либо активные действия со стороны сейлз - менеджеров. Используются такие методы поиска клиентов, как традиционная реклама и интернет - маркетинг. Так, контекстная реклама, продвижение в поисковых системах и т.д. показывают более высокие результаты, чем наружные рекламные конструкции (щиты, баннеры и т.д.). Чаще всего, при грамотном использовании активных и пассивных способов вместе наблюдается максимальная эффективность. Это и есть комбинированные способы [1].

Также способы привлечения клиентов могут различаться для организаций, продающих товары или услуги для других организаций и компаний (B2B) и для организаций, продающих товары или услуги для конечного потребителя (B2C). Рассмотрим способы, подходящие под каждый из видов организаций. Способы B2C B2B заключаются в следующем:

1. звонки – когда менеджеры компании звонят своим клиентам с предложением им конкретных видов услуг;
2. контекстная реклама - рациональна только в том случае, если она расположена в изданиях, которые используют для информации потенциальные и реальные клиенты;
3. свой сайт – один из видов рекламы и действенен, когда информация с сайта постоянно обновляется и направляется клиентам;
4. реклама в социальных сетях – используют многие предприятия, но большого эффекта она уже не приносит;
5. бесплатные подарки и бонусы – неплохой рекламный ход во время симпозиумов и конференций на предприятии;
6. рекомендации – лучше прододить при личном общении, а не через сайт компании;
7. email рассылка (акции, распродажи) – если рассылка намечена не на всю аудиторию, а на определенный сегмент рынка;
8. семинары – проводятся внутри компании как для своих сотрудников, так и для потенциальных клиентов;
9. выставки – как и семинары имеют познавательный характер при демонстрации фирмой своей продукции [3].

В современном мире умение привлекать клиентов можно с полной уверенностью назвать насущной необходимостью, обусловленной жизненными реалиями и положением на рынке товаров и услуг. Технологии привлечения клиентов постоянно развиваются и совершенствуются с тем, чтобы сделать процесс продажи услуг наиболее эффективным. Не имеет значения, в какой сфере услуг вы заняты, будь то юридическая, медицинская или любая другая деятельность, привлечение клиентов – важная составляющая рабочего процесса.

Литература:

1. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учеб. пособие для СПО. - 2-е изд., доп. - М. : Издательство Юрайт. 2019. 433 с.
2. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2010 - 2015 годы и период до 2020 года [Электронный ресурс] // URL: base.garant.ru (дата обращения: 14.10.2020).
3. Филобокова Л.Ю. Методическое обеспечение инструментария финансового менеджмента организаций розничной торговли в условиях реализации инновационного развития // Финансовый менеджмент. 2015. № 1. С. 3.

Viktoriia Shepeleva,
marketer
LLC «Crimea-Food Logistic»

APPLICATION OF MARKETING TECHNOLOGIES BY STATE AND MUNICIPAL AUTHORITIES

Шепелева В.Н.
маркетолог
ООО «Крым-Фуд Логистик»

ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

***Abstract.** The article outlines the relevance of the use of marketing technologies by state and municipal authorities. The term "state marketing", its main goals and objectives are considered. The main areas of application of marketing technologies in public administration are proposed.*

***Keywords:** marketing, marketing technologies, government administration, government marketing.*

***Аннотация.** В статье обозначена актуальность использования маркетинговых технологий органами государственной и муниципальной власти. Рассмотрен термин «государственный маркетинг», его основные цели и задачи. Предложены основные сферы применения маркетинговых технологий в государственном управлении.*

***Ключевые слова:** маркетинг, маркетинговые технологии, государственное управление, государственный маркетинг.*

В актуальных реалиях современного мира вполне оправдана заинтересованность в использовании в своей деятельности маркетинговых технологий со стороны органов государственной и муниципальной власти, а также различных политических объединений. В первую очередь это обусловлено необходимостью повышения авторитета органов власти и степени доверия к ним со стороны граждан Российской Федерации. По данным Левада-Центра, 42% опрошенных граждан недовольны вектором развития государства на данный момент [8]. Индекс оценки властей, в соответствии с данными, представленными Всероссийским центром исследования общественного мнения, по сравнению с показателями на конец 2017 г. – начало 2018 г. снизился в среднем на двадцать пунктов [7]. Эффективность деятельности государственных органов непосредственно связано с экономической эффективностью и социально-экономической стабильностью всего государства. Кроме того, органы государственной и муниципальной власти включаются в процесс конкуренции наравне с коммерческими объединениями, соответственно их услуги должны быть конкурентоспособными. Таким образом, применение маркетинговых технологий органами государственной и муниципальной власти способно повысить результативность функционирования государственных институтов.

Термин «маркетинг», в силу своей многогранности, имеет множество интерпретаций. В широком смысле — это философия управления компанией, согласно которой разрешение проблем потребителей путем эффективного

удовлетворения их запросов ведет к успеху организации и приносит пользу обществу. Классическое определение «маркетинга» по Ф. Котлеру рассматривает его как социальный процесс, с помощью которого компании и индивидуумы обмениваются созданной ценностью с целью удовлетворения своих потребностей [5]. Более детально стоит рассмотреть понятие «государственного маркетинга», в силу актуальности исследования методов использования современных технологий менеджмента и маркетинга в государственном управлении. В контексте государственного и муниципального управления маркетинг следует понимать как подход, нацеленный на максимизацию удовлетворения как производителей, так и потребителей государственных услуг. Это специфичная форма реализации маркетинга, осуществляемая федеральными, региональными и муниципальными органами власти в контексте производства, реализации и потребления услуг, товаров и ценностей в государственном сегменте.

Маркетинговые технологии являются составляющими элементами процесса маркетинга, которые позволяют эффективно представлять и продвигать на рынке определенные товары или услуги [6]. В контексте государственного и муниципального управления, целесообразно рассматривать маркетинг на нескольких уровнях, графически представленных на рисунке далее по тексту.

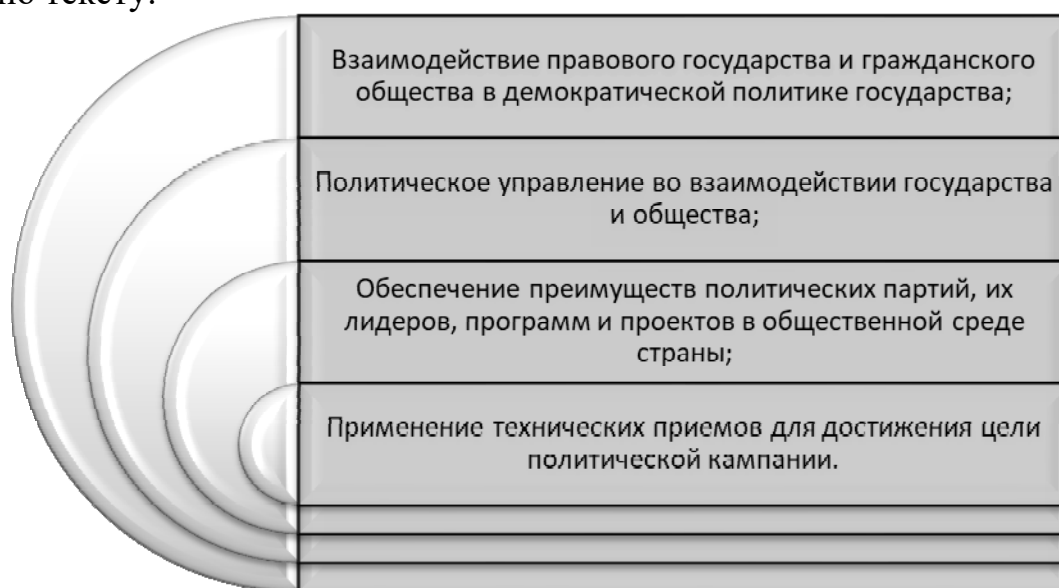


Рис. 1. Уровни маркетинга в органах государственного и муниципального управления

Деятельность государства затрагивает практически все основные виды маркетинга:

- маркетинг товаров массового спроса;
- маркетинг товаров производственного назначения;
- социальный маркетинг;
- некоммерческий маркетинг;
- маркетинг территорий;
- маркетинг услуг.

Государственное управление представляет собой деятельность органов власти, нацеленную на определение целей развития, разработку и реализацию мер по их достижению, для удовлетворения потребностей общества и граждан государства [2]. Соответственно, одной из основных целей государственного маркетинга является максимальное удовлетворение потребностей граждан на основе исследований их интересов и нужд, а также факторов влияния на формирование данных интересов и нужд. Основной формой взаимодействия государства с физическими и юридическими лицами является оказание государственных услуг, таких как обеспечение социально-значимыми благами, наделение легальными правами собственности, фиксация юридических прав, выдача разрешительных документов и т. д. [4]. Стоит отметить, что спрос на государственные услуги формируется как желанием удовлетворения личных потребностей, так и под влиянием внешних факторов, когда государство принудительно создает спрос на определенные виды услуг в рамках осуществления своих контрольных функций. Применение государственного маркетинга позволит эффективнее решать следующие задачи:

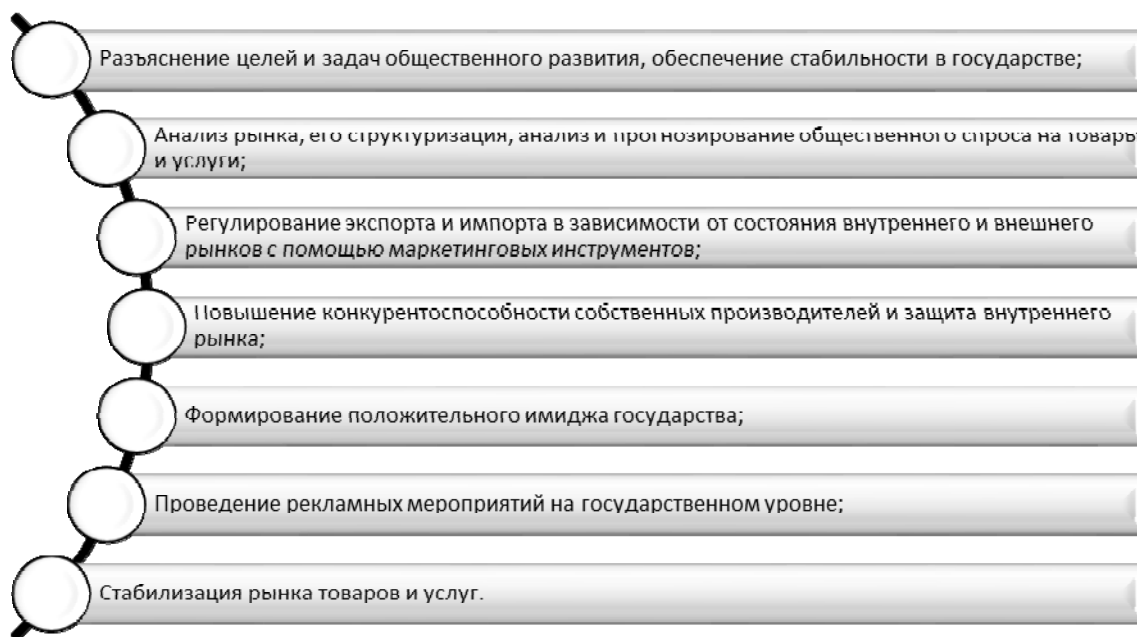


Рис. 2. Основные аспекты применения государственного маркетинга

Таким образом, в сложившихся экономических и политических условиях роль применения маркетинговых технологий и государственного маркетинга в государственном управлении значительно возрастает. Это позволит обеспечить устойчивые, взаимовыгодные взаимоотношения между обществом и государством. Стоит отметить, что значительную роль в установлении данных взаимоотношений играет непосредственно качество условий развития и функционирования всех сфер жизни общества и государства, степень удовлетворения их потребностей и уровень конкурентоспособности национальной экономики, для обеспечения которых эффективно применяется государственный маркетинг.

Литература:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации". // Информационно-справочная система «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 08.10.2020).
2. Федеральный закон от 21 июля 2014 г. N 212-ФЗ "Об основах общественного контроля в Российской Федерации". // Информационно-справочная система «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 08.10.2020).
3. Указ Президента РФ от 09.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_46892/ (дата обращения: 07.10.2020).
4. Постановление Правительства РФ от 03.10.2009 № 796 «О некоторых мерах по повышению качества предоставления государственных (муниципальных) услуг на базе Многофункциональных центров предоставления государственных (муниципальных) услуг». // Информационно-справочная система «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/196392/> (дата обращения: 07.10.2020).
5. Котлер Ф. Маркетинг для государственных и общественных организаций — Издательство: Питер. — 2016
6. Сафрин, А.А. Маркетинг в органах государственной власти: анализ [Текст] / А.А. Сафрин. – Москва, 2013.
7. Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс]. URL: http://wciom.ru/news/ratings/odobrenie_deyatelnosti_gosudarstvennykh_institutov/ (дата обращения: 10.10.2020).
8. Официальный сайт АНО Левада-Центр. Одобрение институтов власти. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.levada.ru/2020/08/26/odobrenie-institutov-vlasti-25/> (дата обращения: 10.10.2020).

Telman Iman Imanov
Doctor of Economic Sciences, Professor
Lankaran State University

LOGISTICS SYSTEM OF MATERIAL FLOW MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF ECONOMIC COORDINATION

Телман Иман Иманов
д.э.н., профессор
Ленкоранский Государственный Университет

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КООРДИНАЦИИ

***Abstract.** Proper use of material flows is essential in the delivery of products to the final destination. It is possible to achieve positive results as a result of applying a systematic approach. The article analyzes these issues in detail.*

***Keywords:** management, material resources, transport, production costs*

***Аннотация.** Правильное использование материальных потоков имеет важное значение для доставки продукции до конечного пункта назначения. Добиться положительных результатов можно в результате применения системного подхода. В статье подробно анализируются эти вопросы.*

***Ключевые слова:** управления, материальные ресурсы, транспорт, производственные затраты*

Демократизация всех сфер жизни в Азербайджанской Республики привела в экономике к приватизации и многообразию форм собственности. Использование в качестве инструмента социально-ориентированного рынка ставит ряд вопросов, на которые ищут сегодня ответы отечественные и иностранные экономисты, занимающиеся спецификой транзитивной экономики. Основной становой хребет экономики государства - ее промышленность, в своей большей части была приватизирована, мы получили огромное поле интересов экономически самостоятельных предприятий. В этих условиях естественно возникает вопрос о необходимости экономической координации деятельности предприятий.

На этот вопрос отвечают по разному. Основные точки зрения можно свести к следующим:

- неэффективность государственного вмешательства в деятельность экономических субъектов хозяйствования, накладывание минимальных ограничений на функционирование экономики со стороны;

- осторожное, но целенаправленное государственное вмешательство в деятельность экономических субъектов, создание административными и экономическими методами финансово-промышленных групп, ведение их реестра и, соответственно, их подконтрольность государству, ослабление антимоно-польного законодательства в целях конкуренции отечественной промышленности не на внутреннем рынке, а на внешнем. Нам кажется совершенно естественной правомерность обеих точек зрения.

Таким образом оказались неохваченными интересы средних и крупных предприятий, заинтересованных при своей реструктуризации, в первую очередь, в координации деятельности своих подразделений.

Замена всеохватывающего планирования на рыночные механизмы привела к совершенно иным способам планирования в промышленности, «спустив» его на уровень самих промышленных предприятий, но не упразднила необходимость в экономической координации и лоббировании в большинстве промышленных предприятий. Возникающие проблемы в оборотных средствах, долгосрочных кредитах в крупные инвестиционные проекты и т.д. требуют часто решения на более высоком уровне. Этот уровень может достигаться, на наш взгляд, с помощью одного из трех признаков:

- объединение капиталов, полное или частичное, и возникновение как экономической, так обычно и административной подчиненности;

- горизонтальная интеграция, т.е. вхождение в общественные организации типа ассоциаций и союзов;

- вертикальная экономическая интеграция, т.е. возникновение отношений подчиненности или субординации, достигаемых экономическими методами. Так, например, в (5) выделяются современные организационные формы объединений финансового и промышленного капиталов: картели, тресты, синдикаты, концерны, холдинги, конгломераты, консорциумы, ассоциации, финансово-промышленные группы. Соглашаясь в принципе с выделенными объединениями, необходимо заметить, что не все они являются объединением капитала, а тем более финансового и промышленного.

Целью управления массовым объектом снабжения много номенклатурными запасами материальных средств является удовлетворение спроса потребителя на хранимые и потребляемые номенклатуры.

В общем случае система управления многономенклатурными запасами массовых экономических объектов является большой, сложной и многоуровневой. Однако, с учетом сформулированной цели функционирования ее рассматривают как условно-элементарную. В этой системе естественным потоком, обеспечивающим нормальный процесс функционирования, является движение хранимых номенклатур, обусловленное их расходом, поступлением и откладыванием в запас.

Итак, в процессе управления, управляемым объектом являются запасы хранимых ресурсов. Управляющим объектом может выступать субъект или машинная система управления запасами, на которую целесообразно переложить все массовые управленческие операции, особенно при большом числе управляемых номенклатур. Массовые управленческие операции являются реакцией управляющего объекта на регулярные возмущения внешней среды.

Управление запасами заключается в установлении моментов подачи и величины заказа на восполнение запасов, а также распределения вновь прибывающей партии по нижестоящим звеньям системы снабжения. Совокупность правил, по которым принимаются эти решения, называются стратегией управления запасами. Под системой снабжения понимается совокупность баз (складов) поставщика и потребителя, между которыми в ходе

операций по снабжению осуществляются перевозки хранимого имущества. Функция затрат может составляться и минимизироваться для системы в целом и для каждого склада порознь.

Эффективность логистической системы зависит не только от совершенствования и интенсивности промышленного и транспортного производства, но и складского хозяйства. Складское хозяйство - это комплекс складов, вспомогательных устройств и обслуживающих подразделений включая соответствующий персонал работников, осуществляющих приемку материальных ресурсов, их размещение, хранение, учет, проверку состояния, подготовку к потреблению и отпуск. Оно может принадлежать промышленному предприятию, строительной или транспортной организации, акционерному обществу различного типа или являться самостоятельной хозяйственной единицей.

Транспорт принадлежит к одной из самых больших и сложных систем, с которой приходится иметь дело при организации промышленного производства. Целью функционирования этой системы является полное удовлетворение потребностей фирм в перевозках грузов.

Вообще транспортная промышленность обладает специфическими особенностями, вытекающими из самого характера транспортного процесса (1,3,6,7). Прежде всего, эта отрасль материального производства отличается тем, что, являясь продолжением процесса обращения, сама не производит нового продукта и лишь изменяет стоимость перевозимых товаров. Материальный характер изменений, происходящих с товарами, заключается в том, что они изменяют свое положение в пространстве вследствие приложения труда работников транспорта. Вследствие этого, общество стремится всемерно сокращать потребность в перевозках, чтобы доля транспорта в совокупном общественном продукте была минимальной. Так, транспорт, осуществляя перевозки и стремясь максимизировать их объем (или доходы) при рациональном планировании общественного производства может получить лишь минимум общественно-необходимых объемов перевозок (транспортных издержек). При этом минимум общественно-необходимых транспортных издержек и максимум доходов транспорта оказываются равными.

Особенностью транспортной промышленности является то, что эффект, получаемый от перемещения грузов и людей, не может существовать отдельно от транспорта - не может накапливаться и реализовываться в отрыве от транспорта.

Кроме этого, важной особенностью является то обстоятельство, что в состав средств транспорта не входит сырье, в связи с чем на транспорте основные средства преобладают над оборотными, тогда как на предприятиях обрабатывающей промышленности сырье составляет значительную часть стоимости средств производства. На транспорте предметом труда являются грузы. И стоимость этих грузов, пока они находятся в процессе перевозки, заморожена, что обычно учитывается при планировании работы транспорта. При этом эффект, получаемый от перемещения грузов, должен исчисляться с учетом стоимости массы перевозимых грузов, отнесенной ко времени, затрачиваемому на перемещение.

Под системой на транспорте понимается совокупность средств транспорта (транспортных средств - железнодорожного и автомобильного подвижного состава, морских, речных и воздушных судов и перегрузочных пунктов - территорий и акваторий со средствами стоянки, складирования и механизации перегрузочных работ), путей сообщения (с искусственными сооружениями, средствами сигнализации и связи), обеспечивающих подразделений и органов управления, функционально связанных друг с другом.

Качественными показателями функционирования транспортных систем являются: скорость и срок доставки груза, полнота доставки по объемам и номенклатуре грузов, сохранность груза, регулярность, ритмичность доставки, надежность и другие, самостоятельно влияющие на транспортные издержки грузовладельцев.

Показателями, которые могут выступать, как условия функционирования транспортной системы (ограничения), являются: количества транспортных средств, их грузоподъемность, грузо и пассажироместимость, коммерческая скорость движения, специализация, условия размещения грузов и пассажиров, пропускная способность перегрузочных пунктов и путей сообщения, сезонность использования, а также расход топлива, ремонтпригодность и другие, влияющие на издержки владельцев средств транспорта.

Главной целью транспортной логистики является совместное планирование транспортного процесса с производственным и складским (разумеется, все они ориентированы на потребителя. К настоящему времени сформулированы две концепции построения оптимального плана функционирования транспортной системы (2, 4) с помощью экономико-математических методов.

Таким образом, мы обосновали необходимость экономической координации, выявили три ее признака: объединение капитала, горизонтальная интеграция и экономическая субординация, дали определение экономической субординации, а также обосновали и раскрыли логистический метод, которым необходимо пользоваться при анализе структур экономической координации.

Литература:

1. Аркин П.А., Наскевич Л.Ф., Крылов А.Н. Холдинг. Стратегическое планирование и портфельный менеджмент. - СПб.: Синтез, 1995. - 112с.
2. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика. М.: Финпресс, 2018, 377 с.
3. Бубнова Г.В., Лёвин Б.А. Цифровая логистика - инновационный механизм развития и эффективного функционирования транспортно-логистических систем и комплексов. // International Journal of Open Information Technologies. - 2017. Т. 5, № 3. с.72-78
4. Гарнов А.П., Киреева Н.С. Инструментарий логистики. М.: "ИНФРА-М", 2018, 142 с.
5. Джеймс Р.Сток, Дуглас М. Ламберт. Стратегическое управление логистикой. Пер. с 4-го англ. М.: "ИНФРА-М", 2005, 797 с.
6. Джонсон Д., Вудь Д., Вордлоу., Дэниел Л., Мерфи, Поль Р. Современная логистика. / пер. с англ. М.: "ИД-Вильябс", 2016, 624 с.
7. Яхнеева И.В. Моделирование и проектирование систем поставок в условиях риска. М.: "БИБЛИО-ГЛОБУС", 2013, 176 с.

PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Lia Gachechiladze,

Professor, Ph.D.,

Roman Samkharadze

Professor, D.Sc.

Georgian Technical University, Tbilisi, Georgia

VIRTUAL STORAGE MANAGEMENT VISUALIZATION ALGORITHMS

Abstract. *The article proposes visualization algorithms for virtual storage management processes that implement standard algorithms of replacement pages in RAM (Random Access Memory). They are designed for both processes with equal priority and processes with unequal priority. Their implementation will make it easier for the student to analyze and study virtual storage management processes that are invisible to the human eye, and will allow the construction of an appropriate software simulator.*

Keywords: *virtual storage management, visualization algorithms.*

Introduction

As is known, the operating system kernel executes many functions, such as process management, disk and virtual storage management, operating system resources allocation, etc. To effectively teach these functions, they need to be visualized.

In order to simulate virtual storage management processes, an approach is developed, that is based on following assumptions [1-3]:

- the sequence of entrance of each page into the system, that is the sequence of its use, is known.
- the amount of RAM allocated to the page by the operating system is known.

Given these assumptions, the queue of pending pages can be represented as following sequence [2, 3]:

$G_1(n_1, z_1)$	$G_2(n_2, z_2)$	$G_3(n_3, z_3)$...	$G_i(n_i, z_i)$	*
-----------------	-----------------	-----------------	-----	-----------------	---

As we can see, the first element of the sequence contains information about the first page, the second element contains information about the second page, and so on. The element of the sequence has the form - $G_i(n_i, z_i)$. Here G_i is the number of the i -th page and n_i is the order in which the G_i page is used. The page G_i occupies an area of size z_i in RAM.

Such representation to page access can be considered as a simplified Markov process of fetching a page and freeing up the required amount of RAM for it. This allows developing algorithms for visualizing page replacement processes in RAM.

On the basis of the model described above, a set of algorithms has been developed for visualizing the processes of replacing pages in RAM:

$$A = \{ A_1, A_2, A_3, A_4, A_5 \},$$

where A_1 is the random page replacement algorithm, A_2 is a page replacement algorithm based on the FIFO (First-In-First-Out) principle, A_3 is an algorithm

replacement of the least recently used page, A4 is an algorithm replacement of the least frequently used page, and A5 is an algorithm replacement of not used recently page.

A₁ Algorithm. According to this algorithm, several pages are placed in RAM. The algorithm consists of the following steps:

1. From the page sequence we read the first element, which contains the page number (n_i) that must be used.
2. If element contains "*", then algorithm finishes work.
3. If the n_i page is in RAM, then it must be used.
4. If the n_i page is not in memory, then the randomly selected n_k page leaves RAM, $k \neq i$.
5. The n_i page will be loaded in the area vacated by the n_k page.
6. Go to the first step.

A₂ Algorithm. According to this algorithm, there are no pages in the RAM and the page usage table is empty. The algorithm consists of the following steps:

1. The pages will be arranged in memory and their entrance numbers (h_i) will be written in the page usage table.
2. From the page sequence we read the first element, which contains the page number (n_i) that must be used.
3. If the element contains "*", then the algorithm finishes work.
4. If the n_i page is in RAM, then it must be used.
5. If the n_i page is not in memory, then the first loaded page between the existing pages leaves the RAM. This is the page for which the entrance number has the minimum value: $h_{\min k} = \min \{h_1, h_2, h_3, \dots, h_j\}$.
6. The n_i page will be loaded in the memory area vacated by the n_k page.
7. Go to the second step.

A₃ Algorithm. According to this algorithm, several pages are placed in the RAM and the page usage table is empty. The algorithm consists of the following steps:

1. From the page sequence we read the first element, which contains the page number (n_i) that must be used.
2. If the element contains a "*", then the algorithm finishes work.
3. If this page is in memory, then it must be used and the time counter of this page increases by one: $t_i = t_i + 1$. The corresponding record will be made in the page usage table.
4. If the n_i page is not in memory, then the page, which was unused for a long time, leaves the RAM. This is the page for which the timer has the maximum value: $t_{\max k} = \max \{t_1, t_2, t_3, \dots, t_j\}$.
5. The n_i page will be loaded in the memory area vacated by the n_k page.
6. Go to the first step.

A₄ Algorithm. According to this algorithm, several pages are placed in the RAM and the page usage table is empty. The algorithm consists of the following steps:

1. From the page sequence we read the first element, which contains the page number (n_i) that must be used.
2. If the element contains a "*", then the algorithm finishes work.

3. If the n_i page is in memory, it must be used and the counter of this page increases by one: $M_i = M_i + 1$. The corresponding record will be made in the page usage table.

4. If the n_i page is not in memory, then the rarely used page leaves the RAM. This is the page for which the counter has maximum value: $M_{\max k} = \max \{M_1, M_2, M_3, \dots, M_j\}$, $k \neq i$.

5. The n_i page will be loaded in the area vacated by the n_k page.

6. Go to the first step.

A₅ Algorithm. According to this algorithm, several pages are placed in the RAM and the page usage table is empty. The algorithm consists of the following steps:

1. From the page sequence we read the first element, which contains the page number (n_i) that must be used.

2. If the element contains a "*", then the algorithm finishes work.

3. If the n_i page is in memory, then it must be used and the counter of this page increases by one: $B_i = B_i + 1$. The corresponding record will be made in the page usage table.

4. If the n_i page is not in memory, then the unused page in the last T period leaves the RAM. This is a page, for which the number of page usage in the last T period has the minimum value: $B_{\min k} = \min \{B_1, B_2, B_3, \dots, B_j\}$.

5. The n_i page will be loaded in the area vacated by the n_k page.

6. Go to the first step.

Thus, the article presents algorithms for visualization of virtual storage management processes that implements standard algorithms of replacement pages in RAM. They are designed for both, equal and unequal priority processes. Their implementation for the student will simplify the study of the dynamics of virtual storage management processes, invisible to the human eye, and will make it possible to build an appropriate software simulator.

References:

1. Deitel H.M. (1990). An introduction to operating Systems. 1990. 867 p.
2. L. Gachechiladze, R. Samkharadze. (2019). Algorithms of visualizing for RAM storage management. Georgian Technical University. ISSN 1512-0996. WORKS. N1(511). 2019. P. 65-72.
3. R. Samkharadze, L. Gachechiladze, M. Kurdadze. (2017). Implementation of queue theory in computer training (monograph). Tbilisi, Georgian Technical University, "Scientific Center for IT Consulting", 2017. ISBN 978-9941-0-9643-3. 93 p.

Panesh B. Kh.,
Ph.D., Associate Professor
Adyghe State University, Russia

FORMATION OF HISTORICAL CONCEPTS IN JUNIOR SCHOOLCHILDREN IN THE PROCESS OF ASSIMILATION OF THE SUBJECT OF "THE WORLD AROUND US"

Панеш Б.Х.,
к.п.н., доцент
Адыгейский государственный университет, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОРИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В ПРОЦЕССЕ УСВОЕНИЯ ПРЕДМЕТА «ОКРУЖАЮЩИЙ МИР»

Abstract. *The article is devoted to the actual problem of the formation and development of historical concepts in primary school age when studying the course "The world around us". The authors give examples of some methods and techniques that should be applied in the practice of an elementary school teacher in order to better assimilate historical concepts by students.*

Keywords. *Historical concepts, the study of history, the course "The world around us", junior student.*

Аннотация. *Статья посвящена актуальной проблеме формирования и развития исторических понятий в младшем школьном возрасте при изучении курса «Окружающий мир». Авторы приводят примеры некоторых методов и приемов, которые следует применять в практике работы учителя начальной школы для лучшего усвоения исторических понятий обучающимися.*

Ключевые слова. *Исторические понятия, изучение истории, курс «Окружающий мир», младший школьник.*

Формирование понятий - это очень длительный и трудоёмкий процесс. В начальной школе формируются в основном первоначальные пропедевтические понятия об окружающем мире. Развиваются они в последующих систематических курсах - при изучении географии, ботаники, зоологии, анатомии, истории, физики и других предметов. Изучая многообразие событий, явлений, фактов, понятий, имевших место в жизни человечества, история способствует формированию личности школьника, характеризующейся качествами, актуальными в современном трансформирующемся мире. Овладеть основами любой науки значит усвоить систему ее понятий. Благодаря понятиям человек получает возможность успешно ориентироваться в окружающем его внешнем мире.

На протяжении истории развития начального образования проблема формирования и развития понятий привлекала в себе внимание многих учёных. Среди них – педагоги и методисты К.Д. Ушинский, К.П. Ягодовский, М.Н. Скаткин, Н.М. Верзилин, Л.С. Короткова. Не обошли эту проблему и психологи – П.Я. Гальперин, Л.В. Занков, Д.Е. Эльконин, В.В. Давыдов и др.

Вопрос об определении содержательной стороны понятия является одним из самых дискуссионных. Существуют различные точки зрения определения

сущности понятия. Категория «понятие» рассматривается в философии, педагогике и психологии.

В.Н. Бородулина считает, что понятие следует рассматривать как «определенную форму отражения действительности на ступени абстрактного мышления» [1, с. 31]. С.В. Гринев определяет понятие как форму мысли, отражающую наиболее существенные признаки объектов и явлений окружающего мира [3].

Понятие – форма мышления, которая отражает и фиксирует существенные признаки вещей и явлений объективной действительности, одна из форм отражения мира на ступени познания, форма обобщения предметов и явлений. Это мысль, в которой обобщаются предметы некоторого класса по определенным для них признакам, это форма мышления, в которой отражаются общие, существенные и необходимые признаки предметов и явлений, это также форма мышления, которая отображает единичное и особенное, в то же время являющееся всеобщим. Также понятие выступает как форма мышления, как особое мыслительное действие.

Понятие может отражать глубинные, сущностные стороны познаваемых явлений. С его помощью различные предметы, свойства, отношения отражаются в человеческом сознании через их существенные признаки. В понятии раскрываются признаки, свойства и связи предметов и явлений.

Содержание курса «Окружающий мир» направлено на формирование у учащихся целостной картины мира. Младшие школьники знакомятся с живой и неживой природой, рассматривают экологические вопросы, но большое внимание уделяется и изучению истории нашей Родины.

Н.А. Федосова считает, что знакомство с началами наук даёт ребенку ключ к осмыслению личного опыта, позволяет понять явления окружающего мира. Интегрированный курс «Окружающий мир» в начальной школе помогает осмыслить личный опыт и приучить детей к рациональному постижению мира. Данный курс закладывает фундамент для многих дисциплин основной школы: биологии, физики, химии, географии, истории и обществознания. Это единственный предмет в школе, который рисует широкую палитру природных и общественных явлений [5].

Курс «Окружающий мир» играет большую роль в развитии учащихся, необходимо расширять его содержание, ведь этот предмет должен давать ответы на различные запросы детского опыта. Также данный предмет помогает ученику сформировать личное восприятие и оценочное отношение к этому миру.

М.И. Махмутов уточняет, что основная особенность данного курса – системное введение понятий, что предполагает связь каждого нового формирующегося понятия с ранее изученными, и осуществление на этапе актуализации знаний [4, с.108].

В курсе «Окружающий мир» младшие школьники знакомятся с важнейшими событиями истории Отечества. Получая знания о родной истории, младшим школьникам легче понять и усвоить главное в жизни и в школе. Основная цель начального (пропедевтического) курса истории – подготовка

детей к изучению истории в основной школе, вызвать интерес и желание узнать прошлое своего Отечества.

Использование на уроках специальных исторических терминов помогает показать эпические особенности эпохи. Учитель в своих рассказах и беседах употребляет былинные выражения: меч-кладенец или булатный меч, лук тугой, стрелы острые и другие. Эпические особенности эпохи хорошо усваиваются при знакомстве детей с древнерусскими афоризмами. Например: детям предлагается соединить разрозненные части древнерусских афоризмов из левой и правой колонок, чтобы получилось целое высказывание.

Для усвоения понятий важно раскрыть первоначальный смысл слов, генезис происхождения. Понять происхождение слова помогают однокоренные слова. Например: слово дворяне произошло от названия двора боярина, его дворных людей. Для закрепления и запоминания понятий рекомендуется вести словарь. При этом важно написание слова, его толкование, употребление в поговорках, песнях, загадках и т.д. В конце урока можно выписать новые слова, с которыми познакомились на уроке, на доску и предложить ученикам объяснить их значение. На уроках так же формируются первичные умения работы с материалами по хронологии. В начальной школе немного дат, которые ученики должны запомнить, и они важны впоследствии для усвоения истории в основной школе.

Игровые методы помогают решить познавательные задачи в занимательной форме. В игре дети учатся наблюдать и сравнивать, распределять исторические факты по определенным признакам, употреблять точные исторические термины, описывать орудия труда и вооружения, предметы быта. В игре лучше познаются временные и пространственные отношения.

При знакомстве с историческим материалом можно применять различные виды игр: кроссворд, чайнворд, криптограмма, ребус, анаграммы, ролевые игры, игры-упражнения, игры-драматизации, игры-путешествия с чередованием игровых ситуаций. Для закрепления исторических тем можно использовать различные викторины или задания развивающего характера.

Памятники истории и культуры помогают формировать и уточнять исторические представления и понятия. Детей необходимо знакомить с ними не только на фотографиях и картинках, но и в реальной жизни. Этому помогают различные экскурсии, организуемые в рамках внеклассной деятельности: могут быть организованы экскурсии с посещением исторических достопримечательностей или организация проектной деятельности, которая служит для формирования разных сторон развития личности ребёнка и вовлекает в работу весь класс.

В условиях угрозы новой коронавирусной инфекции стали популярными виртуальные экскурсии. Например, можно организовать виртуальную экскурсию в Национальный музей г. Майкоп Республики Адыгея. Эта экскурсия поможет школьникам связать далекие исторические события в единое целое. В ходе экскурсии школьники узнают, как появился наш город, познакомятся с особенностями быта древних обитателей Республики Адыгея меотов, предков современных адыгов, имевших тесные связи с соседями -

кочевыми племенами - киммерийцами, скифами и др. Смогут не только осмотреть подлинные предметы, но и совершить путешествие во времени и пространстве [2].

Литература:

1. Borodulina N.Yu. Metaphorical representation of economic concepts as an object of semiotic analysis: monograph.- Tambov: "Gramota", 2007.- 184 s.
2. Virtual 3-D Tour National Museum of the Republic of Adygea. - Access mode: URL: <http://vm.adyg-museum.ru/> (address date 02.10.2020).
3. Grinev-Grinevich S.B. Basics of anthropolingvisics (to linguistic foundations of the evolution of thinking): study. M.: Sputnik Company, 2005- 114 p.
4. Mahmutov M.I. Organization of Problematic Learning / Organization of Problematic Learning.- M.: Educator, 1997.- S.108- 109.
5. Fedosova, N.A. Elementary School on the verge of testing federal state educational standards of the second generation / Management of elementary school.2008. - No.46-49.

Business Management, Economics and Social Sciences

Conference proceedings

Copyright © 2020 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 978-2-5494-0318-8