

Scientific research: global and local perspectives

Collection of scientific articles

RSCI / РИНЦ
Science Index 

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

**SAUL Publishing
Dublin, Ireland
2018**

SAUL Publishing, Dublin, Ireland**Scientific research: global and local perspectives****Reviewers:*****Maria Dos-Santos,****PhD. in Economics, Associate Professor, Universidade Lusófona Porto (Portugal)****John C. Crotts,****Ph. D., Professor of Hospitality and Tourism Management at the College of Charleston (USA)***Science editor:*****Drobyazko S.I.****Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Doctor of Science, honoris causa, Professor of RANH*

Scientific research: global and local perspectives: Collection of scientific articles. - SAUL Publishing, Dublin, Ireland, 2018. - 128 p.

ISBN 978-0-9955865-6-7

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 978-0-9955865-6-7

© 2018 Copyright by SAUL Publishing

© 2018 Authors of the articles

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT.....	4
Hryuchkina E.A. FORMING PERSONNEL POLICIES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS	4
Chistyakov Yu.F. LONG-TERM CYCLES OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPERE AND FOOD FOREIGN TRADE OF RUSSIA.....	12
2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT.....	17
Larisa Safonova, Elena Kasatkina. STRATEGIC PLANNING IN A TELECOMMUNICATION COMPANY.....	17
Krykun Kostyantyn, Oliferuk Serhii, Ryazanov Andrii. ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF MANUFACTURING RESOURCES AS A WAY FOR PREVENTION OF THE BUILDING ENTERPRISE BANKRUPTCY	21
Olena Suhina, Oleg Ulyts'kyi, Yuriy Razovskiy, Serhii Plakhotnii. TYPES OF ECONOMIC DAMAGE FROM POLLUTION AND DEGRADATIONS OF ECOSYSTEMS AND WAYS OF ITS COST ESTIMATION	27
3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	33
Mnykh M.V. FEATURES OF FORMATION OF INCOME OF LOCAL BUDGETS UTC AND THEIR EFFECT ON FINANCIAL STABILITY	33
4. MONEY, FINANCE AND CREDIT	53
Mikhailyuk O.N., Sorokotiagina V.L. WORLD PRACTICE OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT	53
Nataliia Marynenko. TAX REVENUES IN THE EU AND UKRAINE: STRUCTURE AND MAIN TRENDS	58
Meliksetyan S.N. PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF STATE FINANCIAL POLICY IN THE SOCIO-CULTURAL SPHERE IN MODERN CONDITIONS.....	63
Meliksetyan S.N. STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN HIGHER SCHOOL: ASSESSMENT OF PROBLEMS AND PERSPECTIVES	68
Romanova T.F., Meliksetyan S.N. PECULIARITIES OF FINANCING THE SPHERE OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN RUSSIA AND THE USA.....	73
5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT.....	79
Lutsyk Yuliia. INFORMATION IN GOVERNMENT ACCOUNTING SYSTEM.....	79
Maksymenko I.Y., Yunoscheva A.O. SPECIAL FEATURES OF ACCOUNTING EXPENDITURE FOR UKRAINE'S DISTRIBUTION	84
Bardash Sergii, Osadcha Tetiana. ACCOUNTING OF INTELLECTUAL RENT	88
6. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY.....	97
Ashot Tavadyan. THE INTERVALS OF ECONOMIC PROGNOSIS.....	97
7. LAW	104
Ryzhenko O.S., Rudenko L.D. BUSINESS ENTITIES IN THE SYSTEM OF CYBER SECURITY AND CYBER DEFENSE OF UKRAINE.....	104
8. TOURISM ECONOMY.....	109
Myskovets Natalia, Skakovska Svitlana. THE INFLUENCE OF DECENTRALIZATION ON THE NATURAL RECREATIONAL POTENTIAL OF THE TERRITORY	109
9. MANAGEMENT	113
Zyenina-Bilichenko A.S., Bilichenko S.I. IMPROVING THE TECHNOLOGY OF THE PROCESSES OF IMPLEMENTING THE PLANNING FUNCTION.....	113
10. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOPHY AND PHILOLOGY.....	119
Adamova L. K. SPIRITUAL AND MORAL POTENTIAL OF NATIONAL GAMES AND COMPOSITIONS IN EDUCATION OF CHILDREN SAHA.....	119

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Hryuchkina E.A.,

PhD in economic sciences, Associate Professor

Lipetsk Cossack Institute of Technology and Management (branch) of the federal state budgetary educational institution of higher education "Moscow State University of Technology and Management named after KG Razumovsky (First Cossack University)", Russia

FORMING PERSONNEL POLICIES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Хрючкина Е.А.,

кандидат экономических наук, доцент

Липецкий казачий институт технологий и управления (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)", Россия

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ

In the article the problems of formation of the personnel policy in the agro-industrial complex in the current conditions of management

Keywords: *agriculture, agrarian sector, labor potential, personnel policy, management efficiency*

В статье рассмотрены проблемы формирования кадровой политики в агропромышленном комплексе в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, аграрный сектор, трудовой потенциал, кадровая политика, эффективность управления*

Агропромышленный комплекс (АПК) – очень сложный сектор экономики, в котором общие закономерности и тенденции проявляются специфично и болезненно. Поэтому кадровому потенциалу в этом секторе необходимо уделять первостепенное внимание.

Проблема обеспечения сельскохозяйственных предприятий квалифицированной рабочей силой начинается именно с реализации обеспечения их специалистами и руководителями. Без решения этого направления не могут быть реализованы и другие. Квалифицированные

руководители и специалисты заинтересованы в обеспечении хозяйств кадрами всех звеньев. Они должны формировать товарную, кадровую, мотивационную политику, планировать специализацию, рынки сбыта продукции, обосновывать их емкости.

Реализация механизма обеспеченности предприятий кадрами высшей квалификации не может осуществляться стихийно. На уровне регионов должна действовать продуманная кадровая политика, направленная на поддержание АПК и прежде всего самого сельского хозяйства. Для этого необходимо разработать программу кадрового обеспечения. В каждом регионе потребуется произвести оценку обеспеченности сельскохозяйственных предприятий квалифицированными специалистами и руководителями. Областное управление сельского хозяйства совместно с региональными институтами переподготовки и повышения квалификации кадров АПК должны разработать перспективный план повышения квалификации и переподготовки кадров по всем специальностям и звеньям. Должна быть разработана схема движения кадров, их сменяемость, обновление и пополнение.

Особое внимание следует уделить повышению эффективности целевой подготовке специалистов. В советский период в сельскохозяйственных ВУЗах училось много студентов, направленных на обучение предприятиями и за их счет. Но удельный вес выпускников, вернувшихся на работу в данное предприятие, был невелик. И особой ответственности за неявку на работу выпускники не несли. Целевая подготовка специалистов в современных условиях должна быть расширена с обязательной отработкой определенного количества лет (как минимум 3 года). В свою очередь и организации должны выполнять договорные условия в части предоставления соответствующего рабочего места и жилья.

На наш взгляд, должна работать система обязательного распределения выпускников-бюджетников. Выпускники-контрактники имеют право на самостоятельное трудоустройство, поскольку значительную часть издержек

они взяли на себя при обучении. Студенты-бюджетники учатся за счет государственных средств, но имеют такое же право на самостоятельное трудоустройство. Такая ситуация вызывает, по крайней мере, недоумение. Возврат к распределительному трудоустройству выпускников-бюджетников будет обязывать региональные и муниципальные органы учитывать наличие, возможное движение, обновление кадров и осуществлять контроль за использованием специалистов. Право на распределение должны иметь и студенты-контрактники, если они этого пожелают. Эффективность кадровой политики в части подготовки и формирования трудового потенциала значительно возрастет. Эта работа примет плановый и организованный характер.

Формирование и реализация кадровой политики – это важнейшее звено управленческой деятельности на предприятиях. Главный результат кадровой политики – это решение проблемы обеспеченности предприятий квалифицированной рабочей силой. Трудообеспеченность предприятий – это исходная основа для эффективного использования трудового потенциала.

На уровне предприятий должна производиться оценка эффективности кадровой политики. На наш взгляд, эту оценку следует осуществлять, используя комплекс показателей. Необходимо оценивать прежде всего систему трудовых показателей. К ним относятся трудообеспеченность предприятий, стабильность трудовых коллективов, уровень использования годового фонда рабочего времени (рис. 1).

Трудовой потенциал представляет собой сложное количественное и качественное формирование, поэтому совокупная его оценка представляет большой теоретический интерес. При одних и тех же количественных параметрах трудовой потенциал может дать различные результаты.

Кадровая политика на предприятиях чаще всего строится на принципах интуиции. Многие работодатели приглашают на рабочие места работников

молодого возраста, полагая, что они обеспечат более высокий конечный результат. Однако это далеко не так.

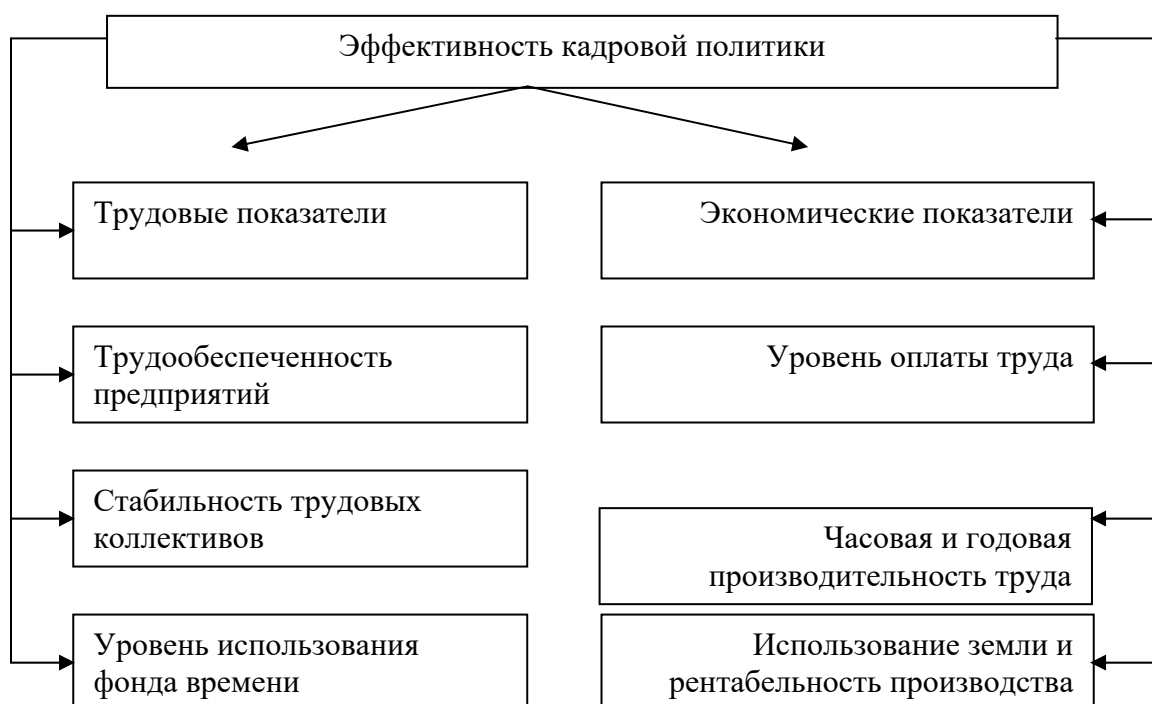


Рис. 1. Система показателей оценки эффективности кадровой политики на предприятиях

Для каждой профессии, специальности наукой определены коэффициенты производительности труда в зависимости от возраста, стажа работы. В частности, в молодом возрасте производительность труда невысокая. По мере получения практических навыков этот коэффициент повышается и достигает максимума в различном возрасте в зависимости от многих факторов. Для работников физического труда максимальная его эффективность достигается в более раннем возрасте. Для работников умственного труда наивысший эффект от трудовой деятельности наступает позже. При формировании кадровой политики эти особенности надо учитывать и необходимо стремиться к формированию разновозрастных кадров, чтобы их смена была постепенной и последовательной.

Рыночные отношения повышают требования к кадровому потенциалу. При ограниченных материальных и финансовых ресурсах повышается значимость человеческого фактора. Максимальная эффективность использования производственного потенциала достигается при оптимальном соотношении материальных и трудовых ресурсов. Эффективность использования трудового потенциала повышается при создании для него благоприятных производственных и социальных условий и при максимальном его использовании с учетом специальности, уровня квалификации. Наличие безработицы в условиях кризиса не должно служить поводом для формального и пренебрежительного отношения к трудовому потенциалу. Повышение эффективности использования трудового потенциала на предприятиях обеспечивает рост производительности труда в национальной экономике и уровня доходов населения в целом.

В России есть все объективные условия для наращивания объемов производства и формирования устойчивого отечественного рынка продовольствия. В России имеются значительные земельные ресурсы, приемлемые почвенные и климатические условия, трудовой потенциал сельской местности. В России можно резко увеличить объёмы производства без ущерба для экологии. Огромные земельные ресурсы нашей страны - это богатство более значительное, чем наличие полезных ископаемых. Причём плодородие земли является воспроизводящим свойством в отличие от полезных ископаемых. В России есть все потенциальные возможности для наращивания объёмов производства, обеспечения населения отечественной продукцией и выхода на мировой рынок, так как уровень использования земли в настоящее время остаётся очень низким. Потребность же в продуктах питания в мире безгранична. При введении в хозяйственный оборот всех сельскохозяйственных угодий, резком увеличении поголовья скота занятость работников в аграрных предприятиях может возрасти.

Уже в настоящее время при сложившихся объёмах производства сельскохозяйственной продукции возникли две очень важные проблемы. С одной стороны, есть проблема занятости тех трудовых ресурсов, которые проживают в сельской местности из-за ограниченного набора рабочих мест. С другой стороны, сельскохозяйственные предприятия испытывают большие трудности в укомплектовании постоянных и сезонных рабочих мест квалифицированной рабочей силой. Для решения этих проблем необходимо на местном уровне выполнить работу по оценке трудового потенциала. Нужно провести учёт трудовых ресурсов, то есть выявить то их количество, которое может работать. Одновременно необходимо определить уровень занятости и безработицы трудовых ресурсов. Потребуется провести аттестацию рабочих мест и соответствие имеющихся трудовых ресурсов этим рабочим местам. Эта работа позволит разработать обоснованные программы по обучению и переподготовке кадров, по занятости сельского населения.

В одном и том же регионе сельскохозяйственные предприятия обеспечены рабочей силой по-разному и в них складывается различная её занятость. Поэтому в регионах должна быть проведена на основе детального обследования типология муниципалитетов и аграрных предприятий по наличию рабочих мест и обеспеченности их кадрами. Это послужит инструментом для формирования дифференцированной кадровой политики внутри региона. На наш взгляд, сельскохозяйственные предприятия можно сгруппировать в зависимости от уровня обеспеченности их кадрами. В предприятиях с обеспеченностью рабочей силой до 90%, от 90 до 100%, свыше 100% проблема занятости потребует различных методологических подходов. Такая кластеризация внутри регионов облегчит дифференциацию стратегического развития сельхозпредприятий и муниципальных образований.

Эффективность управления трудовыми потоками достигается в том случае, если будут совпадать интересы предприятий с интересами мигрируемой рабочей силы. Управление трудовыми потоками должно основываться на

экономических принципах. Административные методы управления трудовыми потоками изжили себя, да и в советский период они были малоэффективны. Миграция городского населения возможна в сельскую местность в том случае, если будут создаваться на селе благоприятные экономические и социальные условия. Последние в сочетании с экологическими преимуществами могут обеспечить перемещение кадрового потенциала из городов в село. Все эти проблемы должны найти отражение в формировании региональной аграрной политики.

Руководителям и специалистам предприятий необходимо научиться работать в условиях нестабильной экономики. Россия – это развитая страна, экономика в ней не может развиваться всегда ровно, без спадов и подъемов, как в бедной стране. Поэтому время от времени будут иметь место структурные и циклические кризисы. Кроме того, имеют место и собственные кризисы, обусловленные нашими внутренними проблемами (низкий уровень производительности труда и безработицы, коррупция и др.).

Нынешние темпы роста в производительности труда в сельском хозяйстве обусловлены несколькими причинами. Одна из них - это низкий стартовый уровень. В 2000 г. сельское хозяйство России находилось практически на нулевом уровне. Стабилизация отрасли и наращивание объемов производства за последние 17 лет способствовали росту производительности труда и укреплению экономики аграрных предприятий.

Таким образом, важной задачей кадровой политики аграрных предприятий на перспективу является изыскание новых путей повышения производительности труда. В отличие от других отраслей сельское хозяйство имеет «свободные мощности» в виде неиспользованных и плохо используемых земельных угодий, низкого уровня продуктивности скота. И это является важным условием для подъема аграрного сектора и повышения темпов роста. Бюджетное финансирование в аграрный сектор должно обеспечить высокий экономический эффект.

Кадровая политика сельскохозяйственных предприятий должна быть нацелена на поиск «точек роста», финансирование которых обеспечит рост производства и экономической эффективности. Эта сложная задача, которая требует от руководителей и специалистов предприятий детального анализа развития отраслей и организации. В сельскохозяйственном производстве, очевидно, на ближайшую перспективу этими точками роста должна быть социальная и транспортная инфраструктура. Если социальные и транспортные условия останутся на нынешнем уровне в сельской местности, то дополнительные финансовые вливания будут бесполезными.

На аграрные предприятия возлагаются большие обязательства по импортозамещению продуктов питания. С одной стороны, в отличие от промышленности, которая на 80 – 90 % зависит от импорта, аграрный сектор России более обособлен. И с этой точки зрения импортозамещение продуктов питания сопряжено с меньшими проблемами. С другой стороны, импортозамещение должно сопровождаться ростом производительности труда, снижением издержек и повышением качества продукции.

Литература:

1. Samodurova MF, Hryuchkina EA, Chelyadinova TI Factors determining the features of managing labor potential in agricultural enterprises. PERSPECTIVE DIRECTIONS OF SCIENTIFIC RESEARCHES Collection of scientific articles. Science editor: Drobyazko S.I. 2016. pp. 61-64.
2. Samodurova MF, Hryuchkina EA, Assessment of the sustainability of the development of agricultural production in the region // Bulletin of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2015. № 4. P. 112-119
3. Evsin M.Yu., Shul'gina IV, Hryuchkina E.A. Economics of the Lipetsk region, its specialization, investment attractiveness and development prospects // Bulletin of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. - №2 (50). - 2014

Chistyakov Yu.F.

Candidate of Economic Sciences

Institute of economics, the Ural branch of Russian Academy of Sciences, Russia

LONG-TERM CYCLES OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPERE AND FOOD FOREIGN TRADE OF RUSSIA

Чистяков Ю.Ф.,

К.Э.Н.

Институт экономики, Уральское отделение Российской Академии наук, Россия

ДОЛГОВРЕМЕННЫЕ ЦИКЛЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

In article says about concepts of various authors about recurrence of development of agricultural branch of Russia are considered, and also says about the author's concept of existence of long cycles of development of food foreign trade of the Russian empire, the USSR, and also the Russian Federation and the countries - the former union republics USSR for 1845-2013.

Keywords: *agriculture, food foreign trade of Russia and the USSR*

В статье рассмотрены концепции различных авторов о цикличности развития сельскохозяйственной отрасли России, а также изложена авторская концепция существования длительных циклов развития продовольственной внешней торговли Российской империи, СССР, а также российской Федерации и стран - бывших союзных республик СССР за 1845-2013 гг.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, продовольственная внешняя торговля России и СССР*

Существенную роль в общей картине различных экономических теорий, особенно классического и неоклассического направления играют концепции, предполагающие цикличность развития различных уровней экономических систем и отраслей экономики. Формирование парадигмы цикличности в экономической теории было обусловлено как эмпирическими исследованиями, которые показывали наличие циклических процессов в функционировании различных секторов реальной экономики, так и становлением теоретических представлений о закономерностях экономического развития.

Среди различных концепций экономической цикличности наиболее известна теория «больших циклов конъюнктуры, созданная выдающимся российским и советским экономистом Н.Д.Кондратьевым (1892-1938),

выделившим долгопериодические циклы колебаний экономики и предложившим механизм их формирования.

В современный период были созданы эмпирические концепции, связанные с цикличностью развития и функционирования различных составляющих аграрной сферы в России. Прежде всего, речь идет о сельскохозяйственном производстве. В силу своих особенностей аграрное производство связано с природно-климатической цикличностью. Для отраслей растениеводства и частично для животноводства это, прежде всего, годовой цикл, что находит отражение в сельскохозяйственном годе (1 июля – 31 июня следующего года). Исследователи выделяют и более длительные циклы, связанные с природно-климатическими изменениями. Ряд исследователей связывают колебания сельскохозяйственного производства с колебаниями солнечной активности. В частности, Ю.И. Трубицин и А.П. Потапов считают, что колебания урожайности зерновых в России связаны с этим фактором. [1, с. 18].

Используя концепцию «больших циклов конъюнктуры», современные исследователи В.Г. Расстьянников и И.В. Дерюгина проанализировали закономерности социально-экономического развития сельского хозяйства России в XIX – XX веках. В работе «Урожайность хлебов в России 1795-2007» за указанный период изучалась динамика изменений урожайности зерновых. Комментируя анализ динамики урожайности зерновых в России с конца XVIII до начала XXI века, В.Г. Расстьянников и И.В. Дерюгина пишут: «Изучая циклическую неравномерность урожайности зерновых в России (по... методике Н.Д. Кондратьева) на протяжении 212 лет, можно выявить четыре полных «больших цикла» урожайности зерновых культур длительностью 50-60 лет каждый в XIX-XX веках и зарождение – на рубеже XX-XXI веков – пятого большого цикла... Причем экстремумы (высшие и нижние точки) циклов XIX и XX веков повторяются с полувековой периодичностью...»[2, с. 111].

Другой вариант циклического развития сельского хозяйства России за длительный период дал специалист в области экономической географии А.М. Носонов. Исследователь сделал попытку выявить влияние «больших циклов» на развитие аграрного сектора России и СССР в период начала XIX – конца XX века и на реформы в этой сфере [3].

Еще одну концепцию циклических изменений в аграрном секторе разработал Э. Липкович. Основываясь на анализе динамики валового сбора зерновых в России с 1905 г. до (с учетом прогнозирования и экстраполяции) 2040 г., он выделяет два полных цикла длительностью около 50 лет: 1940 – 1990 и 1990 – 2040 гг., [4, с.17]. Отталкиваясь от теории технологических укладов, исследователь связал изменения агропроизводства с научно-техническим прогрессом в отрасли.

Эти концепции показывают циклические процессы развития аграрной сферы «изнутри» - прежде всего, через сельскохозяйственное производство. Но, на наш взгляд, возможно рассмотреть сельское хозяйство с точки зрения внешних связей этой отрасли экономики – через его взаимодействие с мировым рынком и другими секторами национальной экономики.

Анализ долговременных тенденций развития продовольственной внешней торговли СССР и России был осуществлен автором по следующей методике: 1. Была создана совокупность статистических данных об экспорте и импорте важнейших продовольственных и сельскохозяйственных продуктов: зерна, мясной и молочной продукции Российской империей, СССР, Российской Федерацией и других государств - бывших союзных республик за соответствующие периоды существования упомянутых стран. 2. Общие объемы вывоза и ввоза перечисленной продукции были пересчитаны в условные зерновые единицы по следующим формулам:

$$Mз = \left(\frac{M}{65} * 100 \right) * 9,14 \quad (1)$$

где $Mз$ – импорт мясопродуктов в условном зерне, т;

М – объем импорта мясопродуктов.

$$Млз = Мл * 1,3 \quad (2)$$

где Млз – импорт молочных продуктов в условном зерне, т;

Мл – объем импорта молочных продуктов.

Полученные динамические ряды общего экспорта и импорта за период 1845-2013 гг. позволили определить общую характеристику продовольственного экспорта и импорта важнейших видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия за длительный период. Общая картина изменений этого экспорта и импорта показана на рис. 1.

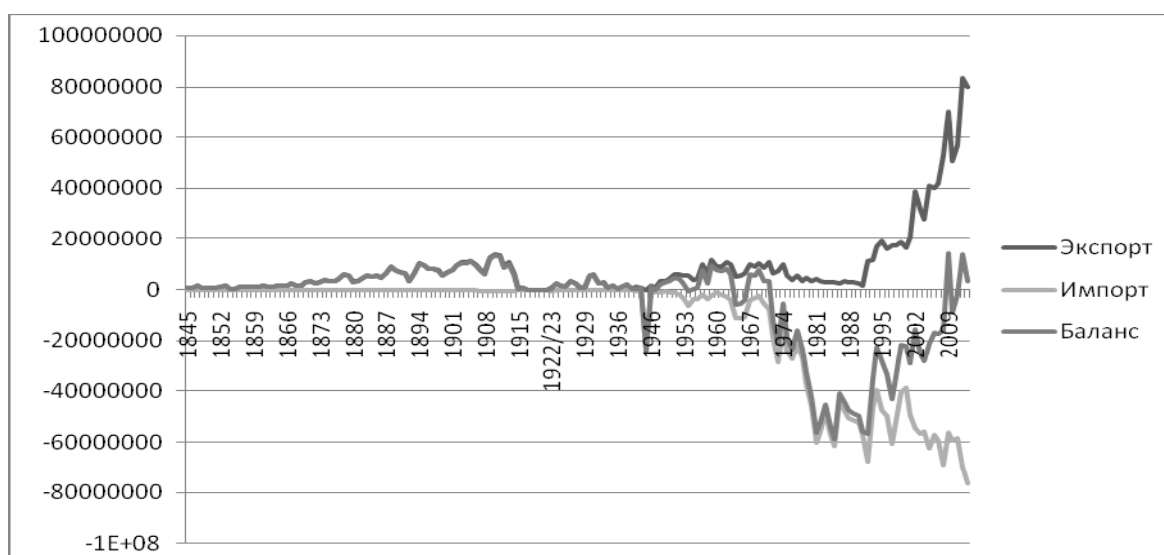


Рис. 1. Экспорт и импорт основных сельскохозяйственных продуктов (зерно, мясо, молоко) в условных зерновых единицах Российской империей, СССР и бывшими союзными республиками в 1845-2013 гг.

Анализ динамики изменений продовольственного экспорта и импорта Российской империи, СССР, России и стран СНГ за длительный исторический период 1845-2013 гг., предпринятый автором, позволил выявить длительные периоды взаимодействия аграрного сектора государств постсоветского пространства с мировым продовольственным рынком, протяженностью 40-50 лет, предположительно связанные с «большими циклами конъюнктуры» Н.Д. Кондратьева. Было выделено три таких периода с различным соотношением

продовольственного экспорта и импорта.(1870-1921 гг., 1922-71 гг., 1972-2012 гг.) [5].

Таким образом, анализ различных экономических исследований показывает возможное наличие различных вариантов цикличности в развитии аграрной сферы России и постсоветского пространства.

Подготовлено в соответствии с государственным заданием ФАНО России для ФГБУН Института экономики УрО РАН на 2018 г.

Литература:

1. Трубицын Ю.И., Потапов А.П. Ресурсный потенциал товарного производства зерна в России и регионах: методологические основы, состояние, прогноз и альтернативные сценарии. – Саратов: ИагП РАН, 2005.
2. Растяльников В.Г., Дерюгина И.В. Урожайность хлебов в России. 1795-2007. – М.: ИВ РАН, 2009.
3. Носонов А.М. Теории цикличности в экономике и экономической географии // Актуальные проблемы географии и геоэкологии. Электронное научное периодическое издание. 2011, вып.1(9).URL: <http://geoecko.mrsu.ru/2011-1/PDF/Nosonov.pdf> (дата обращения 24.12. 2013).
4. Липкович Э. Инновационное восстановление сельхозпроизводства и сверхкрупные агросистемы // Экономика сельского хозяйства России. 2007. №4. С. 17-23.
5. Чистяков Ю.Ф. Долговременные циклы в развитии российской внешней торговли продовольствием // Журнал экономической теории. 2017. №4. С.104-115.

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Larisa Safonova,

Professor, Ph.D.

SibSUTI, Novosibirsk, Russia

Elena Kasatkina

SibSUTI, Novosibirsk, Russia

STRATEGIC PLANNING IN A TELECOMMUNICATION COMPANY

Abstract. *The article presents strategic planning in the telecommunication company. The criteria for assigning a telecommunications company to a high-tech industry are defined. The main specific features of the life cycle of the telecommunication company as a high-tech industry company are investigated.*

Key words: *Strategic planning, telecommunication company, hi-tech sphere.*

INTRODUCTION

One of the main trends of the modern economy is to focus on the innovative factor that provides competitive advantages and dynamism of further development. That is why recently, great importance has been given to the priority issues of high-tech industries, including the telecommunication industry.

PROBLEM DEFINITION

For the telecommunication complex of Russia, as for the representative of high-tech industries, the issue of diagnosing the state of the development cycle is vital, allowing to determine the parameters of the system necessary for making a decision on the cycle change and further development paths.

It becomes possible to determine the critical points of the life cycle period, which allow to predict the occurrence of crisis situations in the development of the cycle with a certain degree of probability and choose the tools that will ensure the most effective neutralization of their negative consequences.

Adoption of the optimal managerial decision during the period of passage of a certain cycle of development of the telecommunications company will allow to plan the level of income, parameters and nature of the credit and investment policy of the organization, life cycles of services.

EXPERIMENTAL RESULTS

Analysis of the cyclical development of high-tech telecommunications companies allows us to draw the following conclusions.

1. The development of the company is cyclical.

On the general development trend, short cycles with an up-wave period of 1.25-2 years are superimposed.

Presumably, the total lifetime of the cycle is 2.5-4 years. According to the existing classification cycles with such a duration can be referred to the cycles of Kitchin, but a detailed study of the nature of their origin and existence is required, which in the future, perhaps, will serve as a basis for separating them into a separate subgroup.

2. Each short cycle of development includes upward and downward half-waves.

The transition to the next development cycle in most cases occurs at the end of the upward wave.

3. The nature of the change in the effective indicator in short cycles within the upward wave is close to the S-shaped (logistic) function.

4. The general trend in the development of the telecommunications company can be characterized by a logistic curve, which indicates the existence of long-cycle cycles, the study of which now is not possible. One can only make the assumption that they correspond to the Kondratieff waves, which are characteristic for changing technological systems.

5. It is confirmed that it is possible to use indicators based on the relative indicators of the series of dynamics for the analysis of cyclic processes: chain and base rates of growth.

6. Analysis of the dynamics with the help of indicative indicators shows that in all cycles on the upward wave, there are growth and deceleration phases, and in the case of the transition to the downward wave, the beginning of the phase of the decline is marked.

The stage of growth ends at the maximum rate of growth. The stage of decline begins with a negative value of the chain growth rate.

7. The moment of formation and the beginning of growth of each new short cycle correspond to changes in the product development strategy, accompanied by structural shifts.

8. The boundaries of the stages of growth and deceleration within the limits of the upward wave are established.

The duration of the growth stage is 60-75% of the lifetime of the rising wave, and in the rest of the time, development processes slow down until the onset of the decay processes.

The half-wave duration for telecommunication companies is 1.25-2.0 years, and the total cycle time is 2.5-4.0 years. The time interval from the beginning of the cycle to the point of maximum intensity of development is 65-75% of the length of the upward wave.

It is possible to define the following features of strategic planning of enterprises in the sphere of high-tech industries in the form of:

- the need to focus on the solution of key goals, on the achievement of which depends the survival of the company, taking into account the short life cycle of high-tech services;
- the need to attract significant amounts of financial resources for operation;
- accounting for the impact on the activities of the organization of numerous network effects.

The telecommunications market has a number of features that must be taken into account when developing a strategy for the company's operations.

First, the telecommunications industry is an access sector, i.e. subscribers of the network are given the right to access the technological capabilities of the network without the right to own the network and its elements.

This, in turn, gives the broad opportunities of the telecommunications company in the development and selection of a number of business models using different

tariff plans, ways of interacting with other telecom operators and providing services, etc.

Secondly, the telecommunications market belongs to the market with a vertical differentiation of the product. Vertical differentiation is due to the difference in goods in accordance with their quality.

In the context of the telecommunications market, this means that the quality characteristics of the communication service are changing simultaneously for all its consumers and in one direction.

The next feature of the telecommunications market is the network oligopoly, in which the increase in the number of firms does not lead to an increase in the final number of them on certain market segments, i.e. with the increase in the size of the market, the number of firms and their market share will remain unchanged with the growth of the absolute value of sales.

And, finally, the telecommunications market is a market with a network effect. Network effects are characterized as additional benefits that new consumers of a particular product or service can receive due to the fact that a large number of other consumers already use the same product / service.

There are direct effects associated with the increase in the value of the information product as the number of its users increases, and indirect effects, based on the development of complementary markets.

Indirect network effect, which is of greatest importance for the telecommunications market, arises when the consumption of the base product increases the availability and value of complemented or compatible goods and services, and the consumer receives additional benefits.

CONCLUSION

Technological alignment, as a characteristic trend of the telecommunications market, has led to a change in the image of companies from technology to companies focused on the customer.

The maintenance of such image largely depends on the speediness of the transition to the use of new telecommunication technologies, which enable telecom operators not only to expand the list and the way of providing services, but also to improve the quality of services, gain a temporary monopoly advantage in the market, and thus additional revenues.

To ensure rapid transition to new technological standards, telecom operators should have adequate financial resources. That is why the problem of the development and implementation of the financial strategy is of primary importance for the telecommunications industry. The issue of survival in the conditions of tough technological competition directly depends on the financial stability, the investment attractiveness of the organization, the results of monitoring the financial situation, the possibility of reducing current costs by improving business processes and using new resource-saving technologies.

References:

1. Vesnin V.R., Kafidov V.V. Strategic management. - St. Petersburg: Peter, 2015. - 256 p.
2. Gaponenko A.L, Pankrukhin A.P. Strategic management. - Moscow: Omega-L, 2015. - 464 p.
3. Gorshenin V.F. Short cycles of development in high-tech industries // Bulletin of Chelyabinsk State University, 2015, No. 1, P.42-48.
4. Safonova LA, Mukhina I.S., Zavyalova O.A. Conceptual model of formation of competitiveness of a telecommunications company // Economics and Entrepreneurship, 2016, №11, p.3.

Krykun Kostyantyn,
Ph.D., Associate Professor

Oliferuk Serhii,
Senior Lecturer

Ryazanov Andrii
postgraduate

Kyiv National University of Construction and Architecture (Ukraine, Kyiv)

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF MANUFACTURING RESOURCES AS A WAY FOR PREVENTION OF THE BUILDING ENTERPRISE BANKRUPTCY

Крикун К.В.,
канд.екон.наук., доцент,
Оліферук С.Л.,

ст. викладач
Рязанов А.С.

здобувач

Київський національний університет будівництва і архітектури

ОЦІНКА РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ, ЯК ЗАСІБ ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

In this article explores the level of efficiency of use of production resources, formed characterize indicators for the techno-economic evaluation of the efficiency of production resources and the timely identification of negative trends.

Key words: *production resources, efficiency, wages, mark.*

В цій статті досліджено рівень ефективності використання виробничих ресурсів, сформовані характеризуючі показники для техніко-економічного аналізу і оцінки ефективності використання виробничих ресурсів та своєчасного виявлення появи негативних тенденцій.

Ключові слова: *виробничі ресурси, ефективність використання, заробітна плата, оцінний бал.*

В умовах ринкової конкуренції можуть складатися різні виробничо-економічні ситуації, обумовлені як внутрішніми, так і зовнішніми факторами, зокрема: ситуація з низьким рівнем ефективності використання виробничих ресурсів, що призводить до виникнення кризисного стану і загрози банкрутства, що вимагає вжиття відповідних термінових заходів; ситуація з появою зниження ефективності використання виробничих ресурсів, погіршенням фінансового стану, що вимагає здійснення кардинальних стабілізуючих заходів; ситуація з стабільним ефективним використанням виробничих ресурсів, забезпеченням самоокупності та самофінансування, що обумовлює конкурентоспроможне положення на ринку.

Негативні ситуації виникають як наслідки погіршення використання виробничих ресурсів і, перш за все, матеріальних і трудових. З метою створення механізму техніко-економічного аналізу (ТЕА) і оцінки ефективності використання виробничих ресурсів та своєчасного виявлення появи негативних тенденцій необхідно сформувати блок відповідних характеризуючих показників, зокрема:

1. Для ТЕА і оцінки ефективності використання основного виробничого капіталу, який виступає у вигляді основних виробничих фондів пропонуються два основних показники:

- коефіцієнт фондівдачі, який відображає обсяг створеної товарної продукції (обсяг виконаних будівельних робіт (БР)) на одиницю облікової вартості основних виробничих фондів і розраховується за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{T}{K_o}, \quad (1)$$

де K_{ϕ} – коефіцієнт фондівдачі, грн. / грн.;

T – обсяг створеної товарної продукції, грн.;

Φ_o – облікова вартість основних виробничих фондів, грн.

- коефіцієнт оновлення активної частини основних виробничих фондів, який відображає темпи інноваційного оновлення протягом року і розраховується за формулою:

$$K_o = \frac{\Phi_n}{\Phi_o}, \quad (2)$$

де K_o – коефіцієнт інноваційного оновлення;

Φ_n – облікова вартість введених в дію активних основних фондів протягом року, грн.

2. Ефективність використання оборотного капіталу виробництва, який виступає у вигляді оборотних засобів пропонується аналізувати і оцінювати за наступними показниками:

- тривалість одного повного обороту оборотних засобів, який відображає сукупність тривалості руху виробничих ресурсів, починаючи з руху матеріальних ресурсів і закінчуючи надходженням оплати виконаних (реалізованих) БР на розрахунковий рахунок підприємства в банку. Цей показник розраховується за формулою:

$$n_{об} = \frac{365}{K_{об}} \quad (3)$$

де $n_{об}$ – тривалість одного повного обороту оборотних засобів, дн.;

365 – календарне число днів року;

$K_{об}$ – коефіцієнт обертання оборотних засобів.

- коефіцієнт обертання оборотних засобів, який відображає кількість оборотів протягом року або іншого періоду і розраховується за формулою:

$$K_{об} = \frac{T}{\Phi_{об}}, \quad (4)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт обертання оборотних засобів протягом року або іншого періоду, оборотів;

$\Phi_{об}$ – сума наявних оборотних засобів на початок кожного року, грн.

3. Для аналізу і оцінки ефективності поточних витрат виробничих ресурсів можна застосувати наступні основні показники:

- коефіцієнт віддачі поточних витрат виробничих ресурсів, який відображає рівень продуктивної віддачі витрачених виробничих ресурсів і розраховується за формулою:

$$K_c = \frac{T}{C}, \quad (5)$$

де K_c – коефіцієнт продуктивної віддачі виробничих ресурсів;

C – сумарні поточні витрати виробничих ресурсів, грн.

- рівень поточних затрат виробничих ресурсів на створення одиниці товарної продукції, який відображає ефективність затрат виробничих ресурсів і розраховується за формулою:

$$Z_c = \frac{C}{T}, \quad (6)$$

де Z_c – поточні затрати виробничих ресурсів на створення товарної продукції, грн.

4. Ефективність використання трудових виробничих ресурсів характеризується багатьма кількісними і якісними показниками, з яких в даному дослідженні пропонується застосувати наступні:

- показник продуктивної віддачі працюючого персоналу, який відображає продуктивність праці одного працюючого в грошових одиницях виміру (виробітку) і розраховується за формулою:

$$B_{\text{п}} = \frac{T}{\text{Ч}_{\text{п}}}, \quad (7)$$

де $B_{\text{п}}$ – виробіток одного працюючого, грн./люд.;

$\text{Ч}_{\text{п}}$ – середньооблікова чисельність працюючого персоналу, люд.

- показник продуктивної віддачі витраченої заробітної плати, який відображає скільки гривень товарної продукції створюється на одну гривню витраченої зарплати і розраховується за формулою:

$$T_{\text{зп}} = \frac{T}{\text{ФОП}}, \quad (8)$$

де $T_{\text{зп}}$ – віддача товарної продукції на одиницю витраченої зарплати;

ФОП – фонд заробітної плати, витрачений на створення відповідного обсягу товарної продукції, грн.

Для проведення ТЕА і оцінки ефективності використання основних виробничих ресурсів за наведеними характеризуючими показниками розробляється оціночна таблиця з використанням наступних оцінних балів:

оцінка «0» – коли фактичне значення характеризуючого показника гірше від передбаченого бізнес-планом; оцінка «0,5» – коли фактичне значення на рівні передбаченого бізнес-планом; оцінка «1,0» – коли фактичне значення краще передбаченого бізнес-планом.

На основі оцінних балів характеризуючих показників розраховується комплексний оцінний бал ефективності використання виробничих ресурсів ($K_{\text{ср}}$). Комплексний оцінний бал характеризує рівень стабільності функціонування виробничо-економічного потенціалу підприємства і узагальнюється наступними умовами: значення комплексного оцінного бала складає **від 0 до 0,5**, що відображає низький рівень використання виробничих ресурсів, виникнення кризової ситуації і загрозу банкрутства; **від 0,5 до 0,75**, що відображає зниження ефективності використання виробничих ресурсів,

загрозу появи кризової ситуації і необхідність стабілізації виробничо-господарської ситуації; від 0,75 до 1,0, що відображає збалансованість і стабільність використання виробничих ресурсів та забезпечення конкурентоспроможного положення на ринку.

За результатами виконаних досліджень можна зробити наукове узагальнення про те, що економічною основою попередження кризисних ситуацій і банкрутства, а також виходу з таких ситуацій є підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і, перш за все, матеріальних і трудових. Це потребує щорічного здійснення інноваційних нововведень і заходів, впровадження яких спрямоване на підвищення продуктивності праці і якості робіт, на економне і ефективне використання усіх виробничих ресурсів.

Olena Suhina,

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

Oleg Ulyts’kyi,

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

Yuriy Razovskiy,

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

Serhii Plakhotnii

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

TYPES OF ECONOMIC DAMAGE FROM POLLUTION AND DEGRADATIONS OF ECOSYSTEMS AND WAYS OF ITS COST ESTIMATION

Abstract. *Three main types of economic losses caused to ecosystems are identified: economic losses from the loss of certain functions of ecosystems; from pollution of ecosystems; from degradation of ecosystems, and their concretization was made. The algorithm for constructing a model for estimating economic losses from environmental pollution is developed, taking into account the object-subject approach of ecosystem determination and factors (parameters) that form the magnitude of economic damage.*

Key words: *economic damage from environmental pollution, ecosystem evaluation of damage.*

Currently, in determining the size of economic losses from environmental pollution, it is advisable to prioritize the ecosystem criterion, aimed at preserving the species structure of populations and biochemical processes, and not the maximum permissible concentrations (MPC). Current domestic methods of estimating losses from environmental pollution do not take into account many parameters that

characterize the damage, including the parameters of different types of ecosystems, the number of suppressed or dead plants, animals, microorganisms, because if, for example, the aquatic ecosystem will lose at least some species living organisms, it will perish itself. Therefore, it is expedient to determine the economic losses from the oppression of plant cover, the extinction of certain species of animals; extinction of certain types of microorganisms, partial loss of assimilation functions by the ecosystem, etc. Issues of valuation of economic damage from environmental violations were considered by such economists as K.G. Hoffmann, T.S. Khachaturov, A.A. Gusev, E.V. Ryumin, O.F. Balatsky and others. But the issue of ecosystem assessment of economic losses from pollution and degradation of ecosystems remains open.

The **purpose** of scientific research is to develop methodological approaches to the determination of the amount and parametrization of economic losses from losses of assimilation properties of ecosystems, taking into account the object-subject approach, including those caused and warned, which have remote manifestations or are mediated in time.

In our study, the ecosystem criterion is chosen, aimed at preserving the species structure of populations and biochemical processes, and not the maximum permissible concentrations (MPC). Based on this criterion, it is expedient to determine 3 main types of economic losses caused to ecosystems: 1) economic losses from loss of certain functions of ecosystems; 2) economic losses from pollution of ecosystems; 3) economic losses from the degradation of ecosystems.

The first kind of economic losses – from loss of individual functions of ecosystems – include losses: economic losses from the inhibition of vegetation cover; economic losses from the extinction of certain species of animals; economic losses from the extinction of certain types of microorganisms; economic losses from partial loss of ecosystem assimilative properties; economic damage caused by the ecosystem landscape.

The second type of economic losses – from pollution of ecosystems – include the following: economic losses from partial loss of vegetation due to contamination of ecosystems; economic losses from partial loss of representatives of the animal world due to contamination of ecosystems; economic losses from the dominance of foreign plant species due to contamination of ecosystems; economic losses from the settlement of alien representatives of the fauna due to contamination of ecosystems; economic losses from the extinction of many types of microorganisms due to contamination of ecosystems, including soils; economic losses from the deterioration of human health or deaths due to pollution of ecosystems; economic losses from partial loss of ecosystem assimilation properties.

In this case, it is also possible to determine in addition: economic losses from the clogging of ecosystem constituents by pollutants that produce only mechanical impacts (eg, solid household waste); economic losses due to changes in the chemical properties of the environment due to exposure to the ecosystem of pollutants (eg pesticides, petroleum products, etc.); economic losses from soil contamination of the ecosystem (pesticides, petroleum products, solid household waste, etc.); economic losses from pollution of surface water ecosystems (phosphates, etc.); economic losses from the pollution of groundwater ecosystems (pesticides, oil products, solid household waste); economic losses from atmospheric air pollution (CO₂, etc.);

The third type of economic damage – from the degradation of ecosystems – include the following: economic losses from the complete loss of vegetation due to degradation of ecosystems; economic losses from the total loss of representatives of the animal world due to the degradation of ecosystems; economic losses from the extinction of most types of microorganisms as a result of pollution of ecosystems; economic losses from the deterioration of human health or deaths due to the degradation of ecosystems; economic losses from the complete loss of ecosystem assimilation functions (table 1).

Table 1

Algorithm for constructing a model for estimating economic losses from environmental pollution taking into account the object-subject approach of ecosystem determination and factors (parameters) that form the magnitude of economic damage *

Type of economic damage	1. Determination of primary parameters or factors of influence (parameters of the source of pollution), volume of emissions, characteristics of ingredients	2. Determination of the factors of perception, natural units of measurement	3. Determination of the factors related to the characteristics of the economic system, UAH
1) Economic losses from loss of individual functions of ecosystems			
- economic losses from the inhibition of vegetation cover	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of suppressed or dead plants, <i>units / m²</i> . The area of the ecosystem (forest, steppe, semi-desert) with depressed vegetation, <i>ha</i> . Average decrease of crop yield, <i>t/ha</i>	Costs for restoration of the vegetation of the ecosystem, <i>UAH</i>
- economic losses from the extinction of certain species of animals	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of dead representatives of the fauna, <i>units/km²</i>	Costs for the restoration of the animal ecosystem, <i>UAH</i>
- economic losses from the extinction of certain types of microorganisms	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of dead microorganisms, <i>units/dm²</i>	Costs for the restoration of soils and microorganisms of the ecosystem, <i>UAH</i>
- economic losses from partial loss of ecosystem assimilative properties	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Reducing the effectiveness of "digesting" pollutants by the ecosystem, <i>g/m²/year</i>	Costs for restoring assimilative functions of ecosystems, <i>UAH</i>
- economic damage caused by the ecosystem landscape	Mechanical, chemical destruction of geoeco-system, natural geological objects, soil damage	Destruction of natural geological objects, <i>ha</i>	Costs for restoration of the primitive ecosystem landscape, <i>UAH</i>
2) Economic losses from pollution of ecosystems			
- economic losses from partial loss of vegetation due to contamination of ecosystems	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of suppressed or dead plants, <i>units / m²</i> . The area of the ecosystem (forest, steppe, semi-desert) with depressed vegetation, <i>ha</i> . Average decrease of crop yield, <i>t/ha</i>	Costs for restoration of the vegetation of the ecosystem, <i>UAH</i>
- economic losses from partial loss of representatives of the animal world due to contamination of ecosystems	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of dead animals, <i>units/km²</i>	Costs for the restoration of the animal ecosystem, <i>UAH</i>
- economic losses from the dominance of alien plant species due to pollution of ecosystems	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of suppressed or dead plants, <i>units / m²</i> . The area of the ecosystem (forest, steppe, semi-desert) with depressed vegetation, <i>ha</i> . Average decrease of crop yield, <i>t/ha</i>	Costs for restoring the original vegetation cover of ecosystems, <i>UAH</i>
- economic losses from the settlement of foreign representatives of the fauna due to contamination of ecosystems	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of dead animals, <i>units/km²</i>	Costs for restoration of the primitive animal ecosystems, <i>UAH</i>

- economic losses from the extinction of many types of microorganisms due to contamination of ecosystems, including soil	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of dead microorganisms, <i>units/dm²</i>	Costs for the restoration of soils and microorganisms of the ecosystem, <i>UAH</i>
- economic losses due to the deterioration of human health or deaths due to pollution of ecosystems	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	The number of citizens who have worsened the health of people or who died, <i>people</i>	Costs for the treatment of citizens, <i>UAH</i>
- economic losses from partial loss of ecosystem assimilative properties	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Reducing the effectiveness of “digesting” pollutants by the ecosystem, <i>g/m²/year</i>	Costs for restoring assimilative functions of ecosystems, <i>UAH</i>
3) Economic losses from the degradation of ecosystems			
- economic losses from the complete loss of vegetation due to the degradation of ecosystems	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of destroyed plants, <i>units/m²</i> . The area of the ecosystem (forest, steppe, semi-desert) with depressed vegetation, <i>ha</i>	Costs for the complete restoration of vegetation cover of ecosystems, <i>UAH</i>
- economic losses from the total loss of animal species due to degradation of ecosystems	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of dead animals, <i>units/km²</i>	Costs for the complete restoration of the fauna of ecosystems, <i>UAH</i>
- economic losses from the extinction of most types of microorganisms due to contamination of ecosystems, including soil	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Number of dead microorganisms, <i>units per dm² of soil</i>	Costs for soil recultivation, (restoration of the fertile layer); expenses for remediation and soil bioremediation, <i>UAH</i>
- Economic damage from the deterioration of human health or deaths due to the degradation of ecosystems	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	The number of citizens who have worsened the health of people or who died, <i>people</i>	Costs for medical services or burial of inhabitants, <i>UAH</i>
- economic losses from the complete loss of ecosystem assimilative functions	Volume, structure and degree of toxicity of pollutants	Reducing the effectiveness of “digesting” pollutants by the ecosystem, <i>g/m²/year</i>	Costs for restoring assimilative functions of ecosystems, <i>UAH</i>

* *Developed by the author on the basis of economic literature.*

Conclusions Therefore, in order to make more accurate estimates of the environmental pollution damage, it is advisable to determine the primary parameters (or factors of influence), perception factors and factors that are related to the characteristics of the economic system. Necessary in this case is the application of object-subject approach of ecosystem definition of such losses. The algorithm of constructing a parametric model for estimating economic losses from pollution of the environment, taking into account the object-subject approach of ecosystem definition and factors (parameters) that form the magnitude of economic damage, is a **novelty of the research**. Based on the ecosystem-based criterion, aimed at preserving the species structure of populations and biochemical processes, three main types of economic losses caused to ecosystems are identified: economic losses from loss of

individual functions of ecosystems; economic losses from pollution of ecosystems; economic losses from degradation of ecosystems, and their concretization was made.

References:

1. Сухіна О.М. Екосистемний підхід до вартісної оцінки збитків від забруднення навколишнього природного середовища / О.М. Сухіна // Економіка України. – 2018. – № 1. – С. 54–70.

3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Mnykh M.V.

Doctor of Economics, professor, academician of the UAS,
Honored Economist of Ukraine
Institute for Economics and Forecasting

FEATURES OF FORMATION OF INCOME OF LOCAL BUDGETS UTC AND THEIR EFFECT ON FINANCIAL STABILITY

Мних Микола Володимирович

доктор економічних наук, професор, академік УАН,
заслужений економіст України

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ОТГ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ

Creation of an effective system of territorial organization of the government, which would significantly improve the quality of provision of administrative and public services provided to the population at the regional and local territorial levels, allows them to bring them closer to European standards, but requires a systematic approach in solving these problems. The main task of the reform of the territorial organization of power system is the implementation of the principles of decentralization of state administration, the deconcentration of power, subsidiarity, the formation of an economically viable, provided with the necessary financial, material resources of the united territorial communities (UTC).

Assessing the state of the formation of revenues of local budgets of UTC, it should be noted that their results depend on socio-economic development of the regions. An analysis of the implementation of the key indicators of the socio-economic development of the regions in 2016-2017 shows positive trends that provide assurance of the correctness and efficiency of economic reforms in the regions, while the performance of local budgets shows the availability of sufficient financial resources to deepen the reforms.

Key words: local budgets, decentralization, financial sustainability of local budgets, united territorial communities.

Створення ефективної системи територіальної організації влади, яка дозволила б значно підвищити якість надання адміністративних та громадських послуг, що надаються населенню на регіональному та місцевому територіальному рівнях, дозволяє наблизити їх до європейських стандартів, але вимагає системного підходу при вирішенні цих завдань. Головним завданням реформи системи територіальної організації влади є реалізація принципів децентралізації державного управління, деконцентрації владних повноважень, субсидіарності, формування економічно спроможної, забезпеченої необхідними фінансовими, матеріальними ресурсами об'єднаних територіальних громад (ОТГ).

Оцінюючи стан формування доходів місцевих бюджетів ОТГ слід відмітити, що їх результати залежать від соціально-економічного розвитку регіонів. Аналіз виконання основних показників соціально-економічного розвитку регіонів в 2016-2017 роках засвідчують позитивні тенденції, що надає впевненості в правильності та ефективності

здійснення економічних реформ в регіонах, а показники виконання місцевих бюджетів засвідчують наявність достатніх фінансових ресурсів для поглиблення реформ.

Ключові слова: місцеві бюджети, децентралізація, фінансова стійкість місцевих бюджетів, об'єднані територіальні громади.

В даний час є всі підстави стверджувати про те, що децентралізація в основному виконує поставлені завдання щодо створення належного рівня життєдіяльності населення громад, про що свідчать дані соціально-економічного розвитку територій. За даними Мінрегіону України соціально-економічний розвиток областей та міста Києва за підсумками 12 місяців 2017 року свідчить, що в регіонах зберігаються позитивні тенденції порівняно з 2016 роком щодо їх зростання в ключових сферах розвитку, про що показує динаміка основних соціально-економічних показників, а саме:

збільшено обсяги виробництва промислової продукції у 19 регіонах та в цілому по Україні на 0,4% (у 2016 році – на 2,8%);

нарощено обсяги виробництва будівельної продукції у 22 регіонах та в цілому по Україні – на 26,3% (у 2016 році – на 17,4%);

збільшено обсяги інвестицій, які залучаються в регіональні економіки:

капітальні інвестиції зросли у 24 регіонах та в цілому по Україні – на 22,1% (у 2016 році – на 18,0%);

прямі іноземні інвестиції зросли у 21 регіоні та в цілому по Україні – на 4,3% (у 2016 році – на 3,8%);

збільшились доходи місцевих бюджетів в усіх регіонах, від 17,5% у Луганській до 58,7% у Волинській області, і в середньому по Україні показник приросту склав 35,9% (у 2016 році – 50,7%), що дозволяє більш самостійно вирішувати місцеві проблеми розвитку.

Покращилась динаміка соціальних індикаторів, в т.ч.:

- реальна заробітна плата зросла в усіх регіонах, від 11,2% у Донецькій до 29,5% у Тернопільській області, і в цілому по Україні – на 19,1% (у 2016 році – на 9,0%);

- обсяги заборгованості з виплати заробітної плати скоротились у 15 регіонах, а у 13 регіонах – зменшуються показники рівня безробіття населення.

Таким чином, розвиток більшості регіонів характеризується позитивною динамікою у сферах промислового виробництва та будівництва і в той же час, погіршенням ситуації у сільськогосподарському виробництві, а також прискорення інфляційних процесів на споживчому ринку України.

Аналітичні дані Мінрегіону України засвідчують, що збільшення виробництва промислової продукції у 2017 році спостерігалось у 19 регіонах (у січні-грудні 2016 року – у 18 регіонах): від 0,1% у Дніпропетровській до 12,2% у Одеській областях. Ріст обсягів промислового виробництва досягнуто на підприємствах Івано-Франківської (на 12,0%), Київської (на 10,3%), Житомирської (на 9,5%) та Рівненської (на 9,3%) областях.

Зберігалась також позитивна динаміка виробництва продукції харчової промисловості у 13 регіонах (у 2016 році зростання було зафіксовано у 16 регіонах), із найбільшим приростом в Одеській (+21,2%) та Тернопільській (+19,2%) областях, а спад виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (від -0,2% у Волинській до -12,8% у Полтавській областях), текстильному виробництві - обсяги виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів по Україні збільшилися на 7,2% (у 2016 році – на 2,2%),

Нарощення обсягів виробництва продукції текстильної промисловості спостерігалось у 17 регіонах (у 2016 році – у 14 регіонах): найбільше – у Хмельницькій (+47,8%), Херсонській (+36,0%), Волинській (+27,1%) областях та м. Києві (+27,9%), в 7 регіонах було зафіксоване зменшення виробництва продукції текстильної промисловості. Нарощення обсягів виробництва у деревообробній та поліграфічній діяльності було зафіксовано в 15 регіонах, з найбільшим приростом у Сумській (+19,9%) та Житомирській (+16,4%) областях, в той же час, зменшилося виробництво продукції галузі у 8 регіонах: від -1,6% у Миколаївській області до -31,4% у м. Києві, в Івано-Франківській

області обсяги виробництва виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності у 2017 році залишилися на рівні 2016 року. У хімічній галузі за підсумками 2017 року відбулося також нарощення обсягів виробництва у 10 регіонах (за підсумками 2016 року – у 8 регіонах). Найбільше виробництво зросло в Івано-Франківській (у 6,6 рази), Чернігівській (у 1,7 рази) та Херсонській (у понад 1,6 рази) областях. Зменшилося виробництво продукції хімічної промисловості у 13 регіонах: від -0,1% у Дніпропетровській, Львівській та Сумській (у кожній) до -34,9% в Одеській областях.

Збільшення виробництва фармацевтичної продукції було зафіксовано у 8 регіонах (у січні-грудні 2016 року – у 6 регіонах): Сумській (+40,0%), Донецькій (+38,5%), Вінницькій (+36,5%), Київській (+32,4%), Львівській (+21,8%), Черкаській (+7,0%), Харківській (+6,0%) областях та м. Києві (+0,2%). Зменшення обсягів виробництва відбулось у 2 регіонах: Житомирській (-24,2%) та Кіровоградській (-16,7%) областях.

У виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції збільшення виробництва продукції спостерігалось у 21 регіоні (у 2016 році приріст продемонстрували 17 регіонів). Найбільше зростання було зафіксовано в Кіровоградській (на 30,2%) області. Спад виробництва неметалевої продукції спостерігався лише у 3 регіонах: Вінницькій (-2,5%), Донецькій (-1,9%) та Черкаській (-0,1%) областях.

У металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім машин і устаткування нарощення обсягів виробництва у металургійній галузі спостерігалось у 19 регіонах (у 2016 році – у 17 регіонах), з найбільшим приростом в Івано-Франківській (+44,0%), Черкаській (+21,6%) та Чернігівській (+21,2%) областях. Зменшення обсягів виробництва металургійної продукції мало місце у 5 регіонах: Закарпатській (-14,2%), Донецькій (-7,0%), Кіровоградській (-5,9%), Чернівецькій (-0,8%) областях та м. Києві (-4,2%).

Позитивна динаміка виробництва продукції галузі машинобудування спостерігалася у 19 регіонах (у 2016 році приріст відбувся у 16 регіонах).

Найбільше зростання зафіксовано у Полтавській (на 39,3%), Дніпропетровській (на 36,2%) та Вінницькій (на 28,3%) областях. Зменшення виробництва у машинобудуванні спостерігалось у 5 регіонах: Кіровоградській (-28,8%), Миколаївській (-11,2%), Хмельницькій (-4,8%), Тернопільській (-0,8%) областях та м. Києві (-18,6%).

За підсумками січня-грудня 2017 року у 22 регіонах спостерігалось збільшення обсягу виробництва будівельної продукції, від 3,1% у Тернопільській області до 1,7 рази у Кіровоградській, і в цілому по Україні приріст склав 26,3% (у січні-грудні 2016 року – збільшення на 17,4%). В розрізі регіонів найкращі показники зростання обсягу будівельної продукції, ріст зафіксовано у Закарпатській та Одеській (у 1,5 рази), Житомирській та Дніпропетровській (у 1,4 рази) областях, у 3 регіонах зафіксовано негативну динаміку щодо виробництва будівельної продукції, а саме: у Луганській (-25,8%), Сумській (-1,8%) та Волинській (-1,0%) областях.

В той же час слід також відмітити, що у грудні 2017 року по відношенню до грудня 2016 року ситуація на споживчому ринку в усіх регіонах характеризувалася зростанням цін. Так, середній індекс споживчих цін по Україні становив 113,7% (у грудні минулого року зростання становило 112,4%). 8 у регіональному розрізі індекс споживчих цін варіював від 112,4% у Чернівецькій до 115,9% у Донецькій області.

В цілому у грудні 2017 року по відношенню до грудня попереднього року у регіонах серед товарів і послуг зросли ціни на алкогольні напої, тютюнові вироби – від +18,6% у Херсонській до +24,0% у Рівненській областях (по Україні – на 20,7%), а також продукти харчування та безалкогольні напої – від +15,8% у Житомирській, Тернопільській та Чернівецькій областях (у кожній) до +19,7% у м. Києві (по Україні – на 17,7%).

Основними проінфляційними чинниками щодо росту споживчих цін у січні-грудні 2017 року слід вважати адміністративне підвищення цін/тарифів на комунальні послуги (головним чином це пов'язано з підвищенням упродовж

2017 року тарифів на утримання будинків та прибудинкових територій на 47,5%, електроенергію – на 28,1%, водопостачання та водовідведення – на 20,2% і 15,1% відповідно у розрахунку до грудня 2016 року) і збільшення собівартості сільськогосподарського виробництва, що позначилося на підвищенні оптово-відпускних цін і, відповідно, роздрібних цін. Високими залишалися також і ціни реалізації продукції сільгосппідприємствами.

В той же час у 2016-2017 роках спостерігається збільшення капітальних видатків зведеного бюджету. За підсумками січня-грудня 2017 року підприємствами та організаціями країни за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 412,8 млрд. грн. капітальних інвестицій. Індекс капітальних інвестицій за звітний період становив 122,1% проти 118,0% у січні-грудні 2016 року. Збільшення обсягів освоєних капітальних інвестицій спостерігалось у 24 регіонах (у січні-грудні 2016 року – також у 24 регіонах): від 2,2% у Луганській до 1,5 рази у Херсонській областях, зменшення обсягів капітальних інвестицій спостерігалось лише у Київській області – на 5,9%.

Обсяг капітальних інвестицій на одну особу в середньому по Україні склав 9375,6 гривень. В той же час,, територіальна диспропорція щодо обсягів капітальних інвестицій на одну особу збільшилася проти січня-грудня 2016 року (26,2 рази) і склала 32,9 рази (максимальне значення у січні-грудні 2017 року спостерігалось у м. Києві – 41228,7 грн., мінімальне у Луганській області – 1251,3 гривень).

У січні-грудні 2017 року обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу з урахуванням переоцінки, утрат та перекваліфікації), залучених в економіку України, збільшився з початку минулого року на 4,3% або на 1630,4 млн. дол. США, і станом на 31.12.2017 з початку інвестування їх загальний обсяг склав понад 39,1 млрд. дол. США. Позитивна динаміка спостерігалася у 21 регіоні (у січні-грудні 2016 року – у 10 регіонах). Варіація приросту серед регіонів склала від +1,0% у Чернівецькій та Черкаській до у 1,8 рази у Чернігівській областях. Скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій

у січні-грудні 2017 року зафіксовано у Тернопільській (-6,5%), Донецькій (-2,7%), Миколаївській (-2,0%) та Сумській (-1,7%) областях.

Станом на 31.12.2017 на одну особу в середньому по Україні припадало 925,0 дол. США прямих іноземних інвестицій. Територіальна диспропорція за цим показником збільшилася, порівняно із значенням станом на 01.01.2017 (171,4 рази), і склала 186,9 рази (максимальне значення спостерігалось у м. Києві – 7997,5 дол. США, мінімальне у Тернопільській області – 42,8 дол. США).

З початку 2017 року спостерігається також позитивна динаміка щодо збільшення експортних операцій по відношенню до відповідних періодів 2016 року. Так, за підсумками січня-грудня 2017 року експорт товарів виріс в цілому по Україні на 19,0% (за підсумками 2016 року зменшення склало 4,6%).

Таким чином, результати соціально-економічного розвитку регіонів засвідчують також про позитивні тенденції формування доходів місцевих бюджетів. Враховуючи, що фінансове забезпечення регіонів має важливе значення в системі ефективного проведення реформ місцевого самоврядування та їх результат залежить від фінансової стійкості місцевих бюджетів. Аналіз механізму фінансової децентралізації, що проведена в 2016 році показує позитивну динаміку фінансового забезпечення регіонів та ефективність здійснення реформ місцевого самоврядування, що підтверджується такими показниками.

В цілому по Україні, за даними Мінрегіону, за січень-грудень 2015 року до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 99,8 млрд. грн., що складає 116,0% від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами. Приріст надходжень до загального фонду проти січня-грудня 2014 року (у співставних умовах та без урахування територій, що не підконтрольні українській владі) склав 42,1% або + 29,6 млрд. грн. Темп росту фактичних надходжень ПДФО до 2014 року становить 123,1%,

плати за землю – 130,3%. При цьому, у 15 та 14 регіонах відповідно темп росту вище середнього по Україні.

Надходження податку на нерухоме майно на 2015 рік затверджені місцевими радами в обсязі 530,0 млн. грн. (з урахуванням змін), фактичні надходження податку за 2015 рік склали 736,9 млн. грн. фактичні надходження акцизного податку станом на 01.01.2016 склали 7 670,1 млн. грн, що в розрахунку на 1-го жителя країни складає 196,1 грн. Крім цього, станом на 01.01.2016 місцеві бюджети одержали 174 195,7 млн. грн. трансфертів, що складає 98,7% від передбачених розписом асигнувань на 2015 рік.

В 2016 році до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 146,6 млрд. грн., що складає 116,3% від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами. Приріст надходжень до загального фонду проти 2015 року (у співставних умовах та без урахування територій, що не підконтрольні українській владі) склав 49,3% або + 48,4 млрд. грн., в т.ч. по показниках ПДФО, платі за землю та податку на нерухоме майно. Так темп росту фактичних надходжень ПДФО до 2015 року становить 147,3%, плати за землю – 161,2%. При цьому, у 21 та 6 регіонах відповідно темп росту вище середнього по Україні.

Загалом обсяг надходжень ПДФО за 2016 рік склав 79,0 млрд. грн., а рівень виконання річного показника, затвердженого місцевими радами становив 112,9% . надходження плати за землю склало 23,3 млрд. грн., а рівень виконання річного показника, затвердженого місцевими радами склав 114,7%. Надходження податку на нерухоме майно на 2016 рік було затверджено місцевими радами в обсязі 1,2 млрд. грн., Фактичні надходження цього податку за 2016 рік склали 1,4 млрд. грн., а фактичні надходження акцизного податку склали 11,6 млрд. грн.

За січень-грудень 2017 року до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 192,7 млрд. грн., що складає 107% від річного обсягу надходжень із змінами, затвердженого місцевими радами.

Приріст надходжень до загального фонду проти січня-грудня 2016 року у співставних умовах та без урахування територій, що не підконтрольні українській владі) склав 30,9% або + 45,3 млрд. гривень. Темп приросту фактичних надходжень ПДФО за січень-грудень 2017 становить 39,3 відсотків. Із 18 регіонів, що мають темпи приросту ПДФО вищі за середній показник по Україні, а саме забезпечив приріст понад 50% лише один регіон. Найнижчий приріст мають Донецька та Луганська області. Із 22 регіонів, що забезпечили темп приросту плати за землю вище середнього по Україні (13,0%) більше 25% забезпечили 2 регіони, найнижчий показник по Луганській області (-5,1%) та м. Києву (-2,0%).

Загалом обсяг надходжень ПДФО за січень-грудень 2017 року склав 110,7 млрд. грн., що становить 105,8% до річного показника, затвердженого місцевими радами, надходження плати за землю становили 26,4 млрд. грн. або 103,8 % виконання річного показника, затвердженого місцевими радами. Податок на нерухоме майно на 2017 рік затверджений місцевими радами із змінами в обсязі 1,9 млрд. грн. Фактичні надходження податку за січень-грудень 2017 року склали 2,4 млрд. гривень. У структурі доходів загального фонду 27,3% складає частка місцевих податків і зборів, яких у 2017 році надійшло 52,6 млрд. грн. по усіх місцевих бюджетах України. Приріст місцевих податків і зборів відносно 2016 року складав 24,4%, по бюджетах міст обласного значення – 25,9%. По всіх бюджетах ОТГ надходження місцевих податків і зборів зросли на 28,5%, (у тому числі по бюджетах 159-ти ОТГ – 26,3%), що на 4,1% перевищує показник приросту по місцевих бюджетах України.

Аналізуючи рівень надходження ПДФО, слід зазначити, що саме у доходах місцевих бюджетів у порівнянні з 2016 роком надходження ПДФО в цілому по Україні зросли на 31,7 млрд. грн. або на 40,1 %. По бюджетах міст обласного значення приріст становить 37,5%. По бюджетах 159-ти ОТГ приріст надходжень ПДФО склав 41,2%, що на 1,9% більше, ніж в цілому по Україні.

При цьому слід зазначити, що у 2017 році доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) зросли по відношенню до відповідних показників січня-грудня 2016 року в усіх регіонах, в межах від 17,5% у Луганській області до 58,7% у Волинській, і в середньому по Україні показник приросту склав 35,9% (за 12 місяців 2016 року – 50,7%). Окрім Волинської області, доходна частина місцевих бюджетів значно зросла у Київській (+54,3%), Одеській (+50,6%), Закарпатській (+50,0%) та Рівненській (+47,8%) областях.

Виконання річних затверджених показників по податку на доходи фізичних осіб в 2016 році забезпечено всі області. Найбільші зростання досягнуто в Київській, Луганській, Тернопільській та м. Києві - темпи від 122,2 до 127,5%, по Україні - 112,9%. В 2018 році виконання цього показника збережено по всіх областях, окрім Харківської, яка забезпечила його виконання лише на 96,2%. Найбільше виконання цього показника забезпечено по Київській, Луганській, Полтавській та м. Києву (від 130 до 111,8%), по Україні - 105,8%.

За підсумками 2017 року власні доходи загального фонду у розрахунку на 1-го жителя зросли, у порівнянні з 2016 роком, на 19,3% і склали 4488,5 гривень. Обсяг надходжень податку на доходи фізичних осіб у розрахунку на 1-го жителя зріс на 23,9% і склав 2510,4 грн., місцеві податки і збори на 1-го жителя зросли на 16,7% і склали 1265,3 гривень. У 2018 році прогнозується подальше зростання доходів загального фонду у розрахунку на 1-го жителя на 30,5%, надходжень податку на доходи фізичних осіб – на 38,5%, місцевих податків і зборів – на 38,7%.

Одночасно зі збільшенням частки місцевих бюджетів у фінансових ресурсах держави зросла також їх частка у обсязі валового внутрішнього продукту. У 2014-2015 роках цей показник становив 5,1%, у 2016 – 6,2%, за підсумками 2017 – частка місцевих бюджетів у ВВП країни становить 6,7%.

Найбільший обсяг доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу населення регіону за січень-грудень 2017 року зафіксовано у м. Києві (11,1 тис.

грн.), Київській (7,4 тис. грн.), Дніпропетровській (6,8 тис. грн.), Одеській (6,3 тис. грн.) та Полтавській (5,9 тис. грн.) областях, а найменший – у Чернівецькій та Тернопільській (3,2 тис. грн.), Івано-Франківській та Закарпатській (3,4 тис. грн.) та Рівненській (3,6 тис. грн.) областях.

За останні три роки від початку реформи фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів зросли у 2,8 рази – із 68,6 млрд. грн. у 2014 році до 192,7 млрд. грн. за підсумками 2017 року. Це стало можливим завдяки розширенню повноважень і підвищенню зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, реалізації заходів щодо залучення резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів.

Частка місцевих бюджетів (з трансфертами) у зведеному бюджеті України склала відповідно: у 2015 році 45,6%, у 2016 – 47,5%, у 2017 – 51,2%.

Зважаючи на розширення дохідної бази місцевих бюджетів. відбулося збільшення частки місцевих бюджетів у загальному обсязі зведеного бюджету України. За підсумками 2017 року вперше питома вага місцевих бюджетів перевищила п'ятдесяти відсоткову позначку та склала 51,2%, що майже на 6% більше аналогічного показника за 2015 рік. Тобто, органи місцевої влади мають у своєму розпорядженні вагомий фінансовий ресурс, щоб мати змогу ефективно ним управляти та спрямовувати на розвиток громад. Проте, спостерігається уповільнення темпів зростання податкового боргу за грошовими зобов'язаннями платників податків, тобто зменшився на 9 %. Так, якщо у січні-грудні 2016 року податковий борг в цілому по Україні становив 38,3%, то за підсумками січня-грудня 2017 року загальний обсяг податкового боргу склав в цілому по Україні на 29,0%. Скорочення податкового боргу зафіксовано у Тернопільській – майже в 10 разів та Донецькій (на 5,4%) областях. Всього по Україні зменшення боргу відбулося в 13 областях, а по решті-збільшився

На казначейських рахунках залишки коштів усіх місцевих бюджетів України станом на 01 січня 2018 року становили 55,7 млрд. грн., із яких на

рахунках загального фонду – 33,5 млрд. грн. Залишки коштів місцевих бюджетів міст обласного значення становили 9,5 млрд. грн., із яких на рахунках загального фонду – 7,1 млрд. грн.

Динаміка формування об'єднаних територіальних громад у 2015-2017 рр., свідчить що у 2015р. було створено 153 ОТГ, а у 2016 р. їх кількість збільшилась на 207 і становила 366. У 2017 р. кількість ОТГ зросла на 333 і станом на 1.01.2018 року становила 699 ОТГ. Зазначені об'єднання об'єднали 3264 територіальні громади базового рівня, що становить 29,1% від загального рівня рад базового рівня. Кількість жителів об'єднаних територіальних громад складає 6,0 млн. осіб 14,3 % від загальної кількості населення України.

Аналіз показує, що за даними Мінрегіону України із 490 районів, які існують в даний час в Україні у 15 районах об'єдналося практично 100% територіальних громад, а в 111 районах об'єдналося від 50% до 99% територіальних громад та в 195 районах об'єдналося до 49% територіальних громад. При цьому, слід враховувати, що у 146 районах не утворено жодної ОТГ та 23 окуповані райони АР Крим, Донецької, Луганської областей. Крім того у 2015-2017 рр. 3 118 територіальних громад об'єдналися у 665 об'єднаних територіальних громад (27,8 % від загальної кількості рад базового рівня станом на 01.01.2015 року). А кількість жителів в ОТГ складає 5,7 млн. осіб — 13,4 % від загальної кількості населення України. У 2015 році 794 сільських, селищних та міських ради, до складу яких увійшло 2015 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад. У 2016 році ще 946 сільських, селищних та міських ради добровільно об'єдналися у 208 територіальних громад. (дані Групи фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Мінрегіоні України за підтримки Програми «U-LEAD з Європою» та проекту SKL International).

Станом на 01 січня 2018 року залишки коштів на рахунках об'єднаних територіальних громад склали 2,8 млрд. грн., із яких на рахунках загального фонду – 2,2 млрд. грн.

Розпочата три роки тому бюджетна децентралізація значно покращила фінансову спроможність місцевих бюджетів ОТГ. Надходження власних ресурсів всіх 366 ОТГ за січень-грудень 2017 року у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року склали всього - 9,3 млрд. грн., тобто зросли на 87,0% або на 4,3 млрд. грн.), зокрема:

податку на доходи фізичних осіб надійшло 5,2 млрд. грн. (зростання в 3 рази або на 3,5 млрд. грн.); плати за землю – 1,4 млрд. грн. (зростання на 20,0% або на 233,9 млн. грн.); єдиного податку – 1,4 млрд. грн. (зростання на 34,6% або на 360,6 млн. грн.); акцизного податку 794,2 млн. грн. (зростання на 12,0% або на 85,1 млн. грн.); податку на нерухоме майно – 132,5 млн. грн. (зростання на 72,5 % або на 55,7 млн. грн.).

Власні доходи місцевих бюджетів 366-ти об'єднаних територіальних громад (ОТГ), які у 2017 році перейшли на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, зросли на 87 % та склали 9,3 млрд. грн. (+4,3 млрд. грн.). За даними Центрального офісу реформ при Мінрегіонбуду України (за підтримки програми «UIEAD з Європою») фінансові результати місцевих бюджетів ОТГ за січень-грудень 2017 р. складають 2989,2 млрд. грн., тобто, із розрахунку на одного мешканця ОТГ, середній показник надходжень власних доходів збільшився на 1390,9 грн., а з урахуванням міжбюджетних трансфертів з державного бюджету, доходи місцевих бюджетів 366 ОТГ склали 28,8 млрд. грн.

З державного бюджету також щороку збільшувались обсяги державної фінансової підтримки розвитку громад та розбудови інфраструктури. За останні роки сума такої підтримки зросла з 0,5 млрд. грн. у 2014 році до понад 19 млрд. грн. (що у 39 разів більше) у 2018. Крім того, в 2018 році на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення з державного бюджету передбачено субвенцію в сумі 11,5 млрд. грн. В той же час, відзначалось зменшення обсягу розміру субвенції з державного бюджету на формування інфраструктури ОТГ із розрахунку на 1-го сільського

жителя (з 1107 грн. у 2016 році до 535 грн. у 2018 році). Це відбувається тому, що немає чіткої методології, яка б визначала та закріплювала щороку розмір фінансового нормативу. Отже, чим пізніше об'єднана громада створюється, тим, меншою є розмір інфраструктурної субвенції. Це є дестимулюючим фактором реформи місцевого самоврядування, що свідчить про необхідність удосконалення механізму зарахування акцизу з пального до місцевих бюджетів з метою забезпечення своєчасного надходження коштів та зацікавленості органів місцевого самоврядування щодо ефективної мобілізації коштів від цього податку. У 2017 році всі 366 ОТГ отримали з державного бюджету субвенцію на формування інфраструктури у сумі 1,5 млрд. грн. Ці кошти громади спрямували на реалізацію понад 2 тисяч інфраструктурних проектів.

Що стосується виконання місцевих бюджетів 207 ОТГ, в яких перші місцеві вибори були проведені в 2016 році, і які лише в 2017 році отримали 60% надходжень від податку на доходи фізичних осіб до свої місцевих бюджетів, то їх власні ресурси за рік зросли в 2,9 рази (або +3,2 млрд. грн.) та склали 4,9 млрд. грн. Важливо звернути увагу на те, що темп зростання власних доходів 159 ОТГ, які вже у 2016 році отримували зарахування 60% ПДФО до своїх бюджетів, за рік склав 4,4 млрд. грн або зросло на 34,2% (+1,1 млрд. грн.), що більше від середнього показника по Україні (який складає – 31,0%).

Аналізуючи стан надходження фінансових ресурсів місцевих бюджетів ОТГ в період з 2015 по 2017 роки. Слід зазначити, що їх надходження **159-ти** ОТГ в січні-грудні 2017 року у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року: складало: всього – 4,4 млрд. грн. (зростання на 34,2% або на 1115,1 млн. грн.), зокрема:

- податку на доходи фізичних осіб надійшло 2,5 млрд. грн. (зростання на 41,2%);
- плати за землю – 651,7 млн. грн. (зростання на 16,6%);
- акцизного податку – 417,2 млн. грн. (зростання на 13,4%);
- єдиного податку – 605,5 млн. грн. (зростання на 34,8%).

- податку на нерухоме майно – 60,3 млн. грн. (зростання на 69,6%).

Надходження власних ресурсів місцевих бюджетів **207-ми** ОТГ за січень-грудень 2017 року у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року склали:

- всього – 4,9 млрд. грн. (зростання майже в 2,9 рази або на 3,2 млрд. грн.), зокрема:
- податку на доходи фізичних осіб надійшло 2,7 млрд. грн.;
- плати за землю – 750,2 млн. грн. (зростання на 23,2%);
- акцизного податку – 377,0 млн. грн. (зростання на 10,4%);
- єдиного податку – 797,1 млн. грн. (зросли на 34,5%).
- податку на нерухоме майно – 72,1 млн. грн. (зросли на 75,1%).

Податок на нерухоме майно на 2017 рік затверджений місцевими радами із змінами в обсязі 1,9 млрд. грн. Фактичні надходження податку за січень-грудень 2017 року склали 2,4 млрд. гривень.

Надходження податку на доходи фізичних осіб **366 ОТГ** склали 5,2 млрд. грн., або зросли майже в 3 рази, плати за землю - 1402 млн. грн. (+ 120%), єдиного податку - 360 млн. грн. (+34%), акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів нафтопродуктів, тютюнових та алкогольних виробів) становлять 794 млн. грн. (+ 12,0%).

Крім того, для реалізації проектів розвитку ОТГ отримали частину коштів з Державного фонду регіонального розвитку в обсязі 392 млн. грн. та частину коштів субвенції на соціально-економічний розвиток окремих територій у сумі 412 млн. грн.

Структура власних доходів 366 ОТГ за січень-грудень 2017 та 2016 роках наведено у таблиці 1.

У 2018 році на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом перейшли 665 об'єднаних громад. Так, якщо у 2014 році було передбачено регіонам з державного бюджету на підтримку соціально-економічного розвитку лише 0,5 млрд. грн., то в 2017 році обсяг коштів на реалізацію

інфраструктурних проєктів склав понад 16 млрд. грн., а на 2018 рік передбачено понад 19 млрд. грн., що у 39 разів більше, ніж було у 2014 році.

Таблиця 1

**НАДХОДЖЕННЯ ВЛАСНИХ ДОХОДІВ 366 ОТГ
за січень-грудень 2017 та 2016 років,
млн. грн.**

Платежі до бюджету	366 ОТГ, Всього				з них:							
					159 ОТГ, які об'єдналися у 2015 році				207 ОТГ, які об'єдналися у 2016 році			
	Надходження		Відхилення		Надходження		Відхилення		Надходження		Відхилення	
	2016 рік	2017 рік	+/-	%	2016 рік	2017 рік	+/-	%	2016 рік	2017 рік	+/-	%
Всього, із них:	4 959,6	9 275,6	4 316,0	187,0%	3 261,6	4 376,6	1 115,1	134,2%	1 698,1	4 899,0	3 200,9	288,5%
Податок на доходи фізичних осіб	1 749,0	5 211,7	3 462,6	298,0%	1 749,0	2 470,1	721,0	141,2%	-	2 741,6	2 741,6	-
Акцизний податок	709,1	794,2	85,1	112,0%	367,8	417,2	49,4	113,4%	341,3	377,0	35,7	110,4%
Плата за землю	1 168,1	1 402,0	233,9	120,0%	559,0	651,7	92,7	116,6%	609,0	750,2	141,2	123,2%
Єдиний податок	1 042,0	1 402,6	360,6	134,6%	449,2	605,5	156,3	134,8%	592,8	797,1	204,3	134,5%
Податок на нерухоме майно	76,8	132,5	55,7	172,5%	35,6	60,3	24,8	169,6%	41,2	72,1	30,9	175,1%

Крім цього,, на 2018 рік передбачена субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення - в сумі 11,5 млрд. грн. У 39 разів в 2018 році у порівнянні з 2014 роком зросла державна підтримка на розвиток територіальних громад та розбудову їх інфраструктури. Видатки бюджету розвитку на 1 особу за січень-листопад 2016 та 2017 років по ОТГ зросли на 11,9%.

До основних факторів фінансового забезпечення ОТГ є надання реальних механізмів по забезпеченню формування фінансово стійких бюджетів ОТГ.

В 2018 році, місцеві бюджети ОТГ мають отримувати 5% рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату (Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату» № 1793 від 20.12.2016). Відповідні положення відображені в статтях 64, 66 та 69

Бюджетного кодексу. Зарахування рентної плати до місцевих бюджетів здійснюватиметься у таких розмірах:

- 3% – до бюджетів міст обласного значення, об'єднаних територіальних громад
- 2% – до обласних бюджетів,
- 2% – до районного бюджету,
- 1% – до сільських, селищних, міських міст районного значення бюджетів.

Має зараховуватись 100% єдиного податку, що сплачується платниками четвертої групи (сільгоспвиробниками), тоді як у 2017 році до місцевих бюджетів зараховувалося 86%.

До джерел доходів додано новий вид надходжень – від затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей та встановлення розміру плати за видачу ліцензій на провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей. Порядок ліцензування визначатиметься постановою Уряду.

Для місцевих бюджетів ОТГ передбачено фінансову підтримку на реалізацію проектів інвестиційного та регіонального розвитку в 2018 році:

- 6 млрд. грн. – за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку,
- 5 млрд. грн. – субвенція на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій,
- 1,9 млрд. грн. – субвенція на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад,
- 1 млрд. грн. – субвенція на реалізацію заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості.

Крім цього, протягом 2018 року місцеві бюджети будуть використовувати 4 млрд. грн. субвенції на реалізацію заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості, отриманих наприкінці 2017 року.

З 2018 року в складі спеціального фонду державного бюджету створюється Державний дорожній фонд у розмірі 37 млрд. грн. (згідно із Законами України «Про внесення змін до Закону України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України" щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі» № 1762 та «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі» № 1763).

За рахунок коштів Державного дорожнього фонду для місцевих бюджетів передбачено 11,5 млрд. грн. субвенції на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах.

Враховуючи те, що починають діяти в регіонах механізми медичної реформи, то з 1 липня 2018 року видатки на надання первинної медичної допомоги будуть здійснюватися з державного бюджету за окремою програмою. Протягом I-го півріччя такі видатки будуть фінансуватися з місцевих бюджетів за рахунок медичної субвенції, яка складає 5,2 млрд. грн.

В рамках освітньої реформи на фінансування з обласних бюджетів та бюджету міста Києва передано 142 вищих навчальних заклади I-II рівнів акредитації державної власності, що мають статус окремих юридичних осіб і вони будуть фінансуватись за рахунок освітньої субвенції що передбачається регіонам на фінансування закладів освіти.

Всього, в державному бюджеті передбачено 284 млрд. грн. субвенцій місцевим бюджетам, зокрема на утримання установ бюджетної сфери та реалізацію державних програм соціального захисту населення виділено:

- 61,7 млрд. грн. освітньої субвенції (на 22% більше від плану на 2017 рік);
- 57,4 млрд. грн. медичної субвенції (на 5% більше від плану на 2017 рік);
- 73,7 млрд. грн. на надання пільг та житлових субсидій населенню;
- 59,9 млрд. грн. на виплату допомоги сім'ям з дітьми;

- на погашення різниці між фактичною вартістю теплової енергії, послуг з централізованого опалення, постачання гарячої води, централізованого водопостачання.

Джерелом фінансування субвенції визначено надходження від погашення податкового боргу станом на 01.01.2018 з податку на прибуток, який сплачується підприємствами електроенергетичної, нафтогазової, вугільної галузей, а також із сплати частини чистого прибутку (доходу) державних унітарних підприємств та їх об'єднань, який сплачується підприємствами електроенергетичної, нафтогазової, вугільної галузей.

Висновки. Наявність достатніх ресурсів у місцевих бюджетах є запорукою того, що територіальна громада має можливість надавати більш якісні та більш різноманітні послуги своїм жителям, реалізовувати соціальні та інфраструктурні проекти, створювати умови для розвитку підприємництва та залучення інвестиційного капіталу, розробляти програми місцевого розвитку та фінансувати інші заходи для всебічного покращання умов проживання жителів громади. Таким чином, для місцевого самоврядування головним завданням залишається формування та нарощування власної ресурсної бази, упорядкування питань власності стосовно об'єктів соціально-культурної сфери з одночасним розглядом питань щодо їх можливої функціональної оптимізації, формування ефективних інституцій для результативної роботи і виконання всіх необхідних повноважень та територіального розвитку.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon0.rada.gov.ua/rada/show/2456-17>;
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon0.rada.gov.ua/rada/show/928-19>;
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/1801-19>;
4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/2246-19>;
5. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунальних послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minregion.gov.ua/>;

6. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
7. Дані Групи фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Мінрегіоні (за підтримки Програми «U-LEAD з Європою» та SKL International) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://decentralization.gov.ua/news/8004>.

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Mikhailyuk O.N.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Sorokotiagina V.L.

Postgraduate

*Donetsk Academy of Management and Public Service under the
Head of Donetsk People Republic, DPR*

WORLD PRACTICE OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

Волощенко Л.М.,

д.э.н., профессор

Сорокотягина В.Л.

аспирант

*Донецкая академия управления и государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики, ДНР*

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

The article examines the world experience in financial risk management. The analysis of the main international standards of risk management, their brief description is given. The possibility of applying the key provisions of these standards in the domestic economic conditions is substantiated.

Keywords: *financial risk, risk management, management, standard.*

В статье рассмотрен мировой опыт управления финансовыми рисками. Дается анализ основных международных стандартов риск-менеджмента, их краткая характеристика. Обосновывается возможность применения ключевых положений данных стандартов в отечественных экономических условиях.

Ключевые слова: *финансовый риск, риск-менеджмент, управление, стандарт.*

Современный этап развития международного финансового сообщества выдвигает проблему управления рисками в разряд наиболее приоритетных. Построение современных систем риск-менеджмента на основе существующих международных стандартов управления рисками и с учетом зарубежного опыта управления рисками позволит руководителям более эффективно управлять рисками корпораций и предприятий.

За последние годы увеличилось количество научных исследований и публикаций ведущих зарубежных ученых и практиков по риск-менеджменту,

таких, как: Т. Андерсен, Т. Бедфорд, Д. Галай. Анализ международных стандартов управления рисками выполнен в публикациях ученых: А.М. Донец, Т.В. Савельева, Ю.И. Урецкая, В.Л. Дикань, И.М. Посохов и др.

Цель статьи – исследование мирового опыта управления финансовыми рисками с возможностью его имплементации в современных отечественных реалиях.

Процесс управления рисками в мировой практике детерминируется как одна из ключевых сфер менеджмента, где уделяется значительное внимание изучению сфер риска, поиску эффективных методов контроля риска, оценке и мониторингу рисков, а также созданию оптимальных систем управления, поскольку международная практика показывает, что несовершенство системы менеджмента, недостаточный уровень организации внутреннего контроля и использования несовершенных методов управления финансовыми рисками является предпосылками финансовой нестабильности.

Существующие стандарты в области риск-менеджмента предусматривают унификацию терминологии, используемой в этой области; унификацию составляющих частей процесса управления рисками, а также подходов к организации структуры риск-менеджмента [1].

Мировые стандарты управления рисками могут братья за основу при разработке внутренних стандартов риск-менеджмента. Особого внимания заслуживает документ «Управление рисками организаций. Интегрированная модель», который разработал Комитет спонсорских организаций комиссии Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO). В данном документе описаны основы управления рисками компаний, даны детальные рекомендации по построению корпоративной системы управления рисками.

В современных условиях национальные стандарты функционируют в Австралии и Новой Зеландии (AS / NZS 4360, принятый в 1995г., усовершенствованный в 1999г. и 2004 г.) [3], Канаде (CAN / CSA-Q850-97,

принятый в 1997г.), Японии (JISQ 2001, принятый в 2001 г.), в Великобритании (BS-6079-3: 2000, принятый в 2000 г.).

Кроме того, разработки по данной проблематике ведутся также в других странах мира. К примеру, в Норвегии, существует стандарт, разработанный для нефтегазовой индустрии Z-013 «Анализ готовности к риску и возникновению аварийных ситуаций».

Однако, одним из наиболее обширных и обработанных национальных стандартов по управлению риском является стандарт AS / NZS 4360, действующий в Австралии и Новой Зеландии. Данный документ обладает внеотраслевым характером, его основные положения были адаптированы отдельными транснациональными компаниями при создании систем риск-менеджмента [3]. Согласно данному стандарту, управления риском на уровне компании – это совокупность пяти стадий:

1. Определение среды. На этой стадии решаются задачи идентификации причастных по отношению к данной компании сторон, т.е. клиентов, персонала, контрагентов и т.д. В рамках первой стадии также выявляются: диапазон целевых показателей деятельности, элементы стратегии и параметры функционирования компании, поскольку на них будут оказывать влияние процессы риск-менеджмента.

2. Идентификация рисков: проводится анализ всевозможных источников риска, изучается информация о восприятии риска всеми причастными сторонами. Пристальное внимание уделяется качеству информации (полнота, точность, своевременность) и ее источникам.

3. Анализ рисков, в результате которого определяется уровень риска, который отражает оценку последствий и вероятность рисков событий.

4. Оценка рисков осуществляется с целью принятия решения о возможности допущения или недопущения риска (по допустимому риску не ведутся мероприятия его обработки, предусмотренные пятой стадией) и предусматривает исследования уровней подконтрольности рисков события,

потенциальных затрат и выгод вследствие рискового события.

5. Обработка риска, которая подразумевает выбор метода его регулирования, и осуществляется с ранее оцененными и ранжированными рисками, по которым было принято решение об их недопустимости для компании [3].

Наряду с рекомендациями COSO как базовый рассматривается Стандарт по управлению рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA), который является общей разработкой (2002 г.) Ассоциации риск-менеджмента и страхования (AIRMIC) и Института риск-менеджмента.

В отличие от документа COSO стандарт FERMA определяет риск не развернуто и менее подробно, а именно: «комбинация вероятностей события и его последствий» [2].

Риск-менеджмент в данном стандарте является ключевой частью стратегического управления предприятием, в задачи которой входит идентификация рисков и управления ими. При этом обращается внимание, что риск-менеджмент в качестве единой системы управления рисками должен охватывать программу контроля выполнения поставленных задач, а также оценку эффективности мероприятий и поощрения на всех уровнях организации.

Стандарты COSO в большей степени предназначены для использования корпоративных структурах, а стандарт FERMA предлагается использовать корпорациям, в большей степени задействованным в производственной сфере или в реальном секторе экономики [2].

В 2002г. вступило в силу Руководство ИСО / МЭК 73: 2002 «Менеджмент риска. Термины и определения» (ISO / IEC Guide 73« Risk Management Vocabulary Guidelines for use in standards»), целью которого была унификация терминологии в области управления риском. Следующим стал Стандарт ИСО 31000 «Риск-менеджмент. Принципы и руководство по применению» (Risk Management – Principles and Guidelines on Implementation), был принят в 2009г. Применение установленной стандартом модели управления риском нацелено на

обеспечение эффективности риск-менеджмента и его интеграцию в общую систему управления предприятия. Кроме того, использование данной модели призвано способствовать использованию информации о риске при принятии решений на всех уровнях иерархии компании.

В мировой практике активно развиваются процессы стандартизации в области управления риском, которые устанавливают цели, задачи, элементы системы, этапы процесса управления рисками, необходимую организационную структуру. Схемы, заложенные в рассматриваемых документах, могут быть применены в качестве основы для процессов разработки и дальнейшего внедрения корпоративных систем управления рисками. Упомянутые подходы позволят усовершенствовать управление рисками корпораций и предприятий, выявить слабые и сильные стороны корпоративного риск-менеджмента с точки зрения общепринятых подходов.

Учитывая, что используя ведущие международные стандарты управления рисками был разработан национальный стандарт управления рисками Российской Федерации, перспективами дальнейших исследований отечественных исследователей в области риск-менеджмента является разработка отечественного стандарта по управлению рисками с учетом национальных особенностей и зарубежного опыта.

Литература:

1. Донець О.М. Використання міжнародних стандартів в управлінні ризиками / О.М. Донець, Т.В. Савельєва, Ю.І. Урецька // Збірник наукових праць: Управління розвитком складних систем. – Київ : КНУБА, 2011. – № 6. – С. 36-42
2. Посохов И.М. Анализ исследований зарубежных научных школ риск-менеджмента / И.М. Посохов // Маркетинг и менеджмент инноваций. – 2013. – №4 – С. 164-172
3. AS/NZS 4360:2004. Risk Management [issued by Standards Australia]. Australien Handbook, HB 254-2003.
4. Risk Management Standard. 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.theirm.org/publications/documents/Risk_Management_Standard_030820.pdf
5. BS ISO 31000:2009 Risk management. Principles and guidelines [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ddata.over-blog.com/xxxuyy/0/32/13/25/Risques/ISO_DIS_31000_-E--1-.pdf

Nataliia Marynenko

Associate Professor, D.Sc. (Econ.),

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

TAX REVENUES IN THE EU AND UKRAINE: STRUCTURE AND MAIN TRENDS

Abstract. *Analysis of the ratio of direct and indirect taxes in the tax systems of the European Union (EU) and Ukraine is carried out in the paper. The results of the study testify that because of differing national tax structures, indirect taxes, direct taxes and net social contributions vary considerably in importance across EU countries in terms of the tax revenue they generate. The main directions for improving the Ukraine's budget revenue formation are identified.*

Key words: *tax revenue, indirect taxes, direct taxes.*

INTRODUCTION

Tax policy makes a significant impact on the country's well-being, its population and businesses in terms of price levels, purchasing power, investment attractiveness etc.

The analysis of the latest taxation trends in the EU, Ukraine aims at integrating with, will make it possible to make conclusions, use experience and best practices for further improvement of the country's performance in the field of taxation.

MAIN TEXT

In 2016 (data were extracted on 06 December 2017), tax revenue (including social contributions) in the EU-28 stood at 40.0 % of GDP, and accounted for around 90 % of total government revenue (figure 1). The ratio of tax revenue to GDP in the euro area (EA-19) was higher than in the EU-28, at 41.3 % [1].



Figure 1. Total revenue from taxes and social contributions, EU-28 and EA-19, % of GDP, 1995-2016

Source: Eurostat (gov_10a_taxag)

As figure 2 shows, the ratio of 2016 tax revenue to GDP was highest in France (47.6 % of GDP), Denmark (47.3 % of GDP) and Belgium (46.8 % of GDP) as well as Iceland (51.6 % of GDP, due to a one-off capital tax on financial corporations); the lowest shares were recorded in Ireland (23.8 % of GDP), Romania (26.0 % of GDP), Bulgaria (29.0 %), Lithuania (30.2 %) and Latvia (31.6 %) as well as Switzerland (27.8 %). The arithmetical average of the 28 EU countries is somewhat lower (at 37.2 %) than the GDP-weighted EU average (40.0 %), due to the relatively low levels of GDP (and therefore low weight) for some of the countries that have low tax revenue [1].

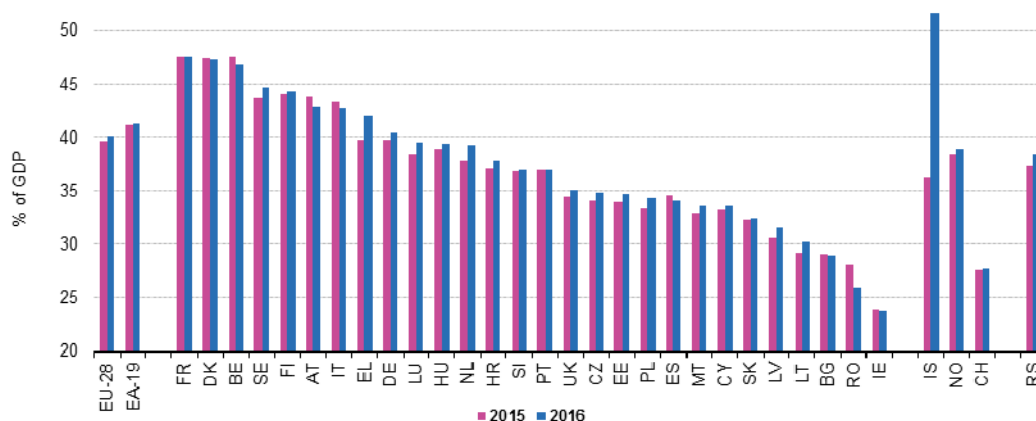


Figure 2. Total tax revenue by Member States and EFTA¹ countries, 2015 and 2016, % of GDP

Source: Eurostat (gov_10a_taxag)

In 2016, EU-28 taxes and compulsory actual social contributions accounted for 38.9 % of GDP. Compared to other advanced economies, the EU tax level is high: around 13 percentage points of GDP above the level for the USA and 8 percentage points above that recorded by Japan (in 2015). It is also significantly higher than the level for New Zealand (32.1 %), Canada (31.7 %), Australia (28.2 % in 2015), Switzerland (27.7 %) and South Korea (26.3 %). The EU records an average tax-to-GDP ratio almost identical to that of Norway. The ratio for Iceland was exceptionally high in 2016 (51.6 %) due to a one-off stability contribution levied on financial corporations [2, p. 14].

¹ European Free Trade Association

Data shown in Table 1 testify that the highest share of direct taxes in total tax revenue across the European Union belongs to Denmark (65.1 %). Ireland, Malta, the United Kingdom and Sweden hold the positions from 2 to 5 respectively according to this criterion. Norway and Iceland also have relatively high shares of direct taxes. The shares of social contributions to total tax revenues are correspondingly low in these countries. In Denmark, there is a special reason for the extremely low share of social contributions: most welfare spending is financed out of general taxation. This requires high direct tax levels and indeed the share of direct taxation to total tax revenues in Denmark is by far the highest in the Union. In contrast, Germany, the Netherlands and France have tax systems with high shares of social contributions in total tax revenues, and relatively low shares of direct tax revenues. A number of Member States have a much lower share of direct taxes. Many of these countries have adopted flat rate systems, which typically induce a stronger reduction in direct tax rates than indirect tax rates. These lower shares of direct taxes are counterbalanced either by relatively higher proportions of indirect taxes (for example Bulgaria (53.6%), Croatia (51.7%) and Hungary (46.6%) or by relatively larger shares of social contributions (for example Slovakia (43.8%), Czech Republic (42.3%) and Lithuania (40.9%) [2, p. 19].

Table 1

EU² tax revenues structure by types of taxes, 2016

Country	Share of indirect taxes				Share of direct taxes				Share of social contributions			
	% of total taxes	Rank	% of GDP	Rank	% of total taxes	Rank	% of GDP	Rank	% of total taxes	Rank	% of GDP	Rank
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
EU (28 countries)	34,9	–	13,6	–	34,2	–	13,3	–	31,2	–	12,1	–
Euro area ³ (19 countries)	32,9	–	13,2	–	32,3	–	12,9	–	35,2	–	14,1	–
Belgium	30,4	27	13,5	17	38,6	7	17,1	3	31,0	14	13,8	8
Bulgaria	53,6	1	15,5	7	19,4	25	5,6	28	27,0	20	7,8	23
Czech Republic	35,9	17	12,5	20	21,8	22	7,6	20	42,3	2	14,7	4
Denmark	35,6	18	16,5	5	65,1	1	30,2	1	0,1	28	0,1	28

² Norway and Iceland are included as European Economic Area members

³ Belgium, Germany, Ireland, Estonia, Greece, Spain, France, Italy, Cyprus, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Netherlands, Austria, Portugal, Slovenia, Slovakia, Finland

Continuation of Table 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Germany	27,9	28	10,9	26	33,0	10	12,9	11	39,1	5	15,2	2
Estonia	44,2	8	15,2	9	22,4	21	7,7	19	33,4	12	11,5	15
Ireland	37,3	16	8,7	28	46,0	2	10,7	13	16,8	25	3,9	26
Greece	44,6	7	17,3	4	26,8	18	10,4	15	28,5	18	11,1	17
Spain	35,4	19	11,8	24	31,4	11	10,5	14	34,2	11	11,4	16
France	35,3	20	16,1	6	28,5	16	13,0	9	36,9	8	16,8	1
Croatia	51,7	2	19,5	2	17,4	28	6,6	25	30,9	15	11,7	14
Italy	34,3	22	14,6	12	35,4	9	15,1	6	30,3	16	12,9	10
Cyprus	45,8	6	15,4	8	28,8	15	9,7	17	25,4	23	8,5	20
Latvia	46,5	5	14,5	15	27,0	17	8,4	18	26,5	22	8,3	21
Lithuania	40,2	12	12,0	23	19,0	26	5,7	27	40,9	3	12,2	13
Luxembourg	31,7	25	12,1	21	39,9	6	15,3	5	28,4	19	10,9	18
Hungary	46,6	4	18,3	3	19,0	27	7,5	21	34,5	10	13,6	9
Malta	40,1	14	13,1	18	43,2	3	14,1	8	16,7	26	5,5	25
Netherlands	31,1	26	12,1	22	30,7	13	11,9	12	38,2	7	14,8	3
Austria	34,5	21	14,6	13	30,8	12	13,0	10	34,7	9	14,7	5
Poland	40,5	11	13,5	16	21,4	23	7,1	24	38,5	6	12,8	11
Portugal	43,5	10	14,9	10	30,0	14	10,3	16	26,6	21	9,1	19
Romania	44,0	9	11,4	25	24,9	19	6,5	26	31,1	13	8,0	22
Slovenia	40,2	13	14,7	11	20,3	24	7,4	22	39,5	4	14,5	6
Slovakia	33,5	23	10,8	27	22,8	20	7,3	23	43,8	1	14,1	7
Finland	33,0	24	14,6	14	38,0	8	16,8	4	29,0	17	12,8	12
Sweden	51,2	3	22,6	1	42,6	5	18,8	2	6,2	27	2,7	27
United Kingdom	38,6	15	13,0	19	42,6	4	14,4	7	18,8	24	6,3	24
Iceland	27,3	–	14,1	–	66,0	–	34,0	–	6,8	–	3,5	–
Norway	32,3	–	12,6	–	40,4	–	15,7	–	27,3	–	10,6	–

Source: Directorate-General for Taxation and Customs Union, based on Eurostat data

The main factor determining the ratio between direct and indirect taxes is the standard of living. Its low level puts limits on the scope of direct tax revenues. This is the reason for the predominance of indirect taxes in the structure of taxation in post-socialist countries of the EU with young market economies [3, pp. 100-101]. In contrast, the trend towards a reduction in taxes on consumption, that is, indirect taxes, and an increase in the share of direct taxes is observed in developed countries. Accordingly, these countries are expanding their capacity to regulate economic processes and solve social equity problems by the use of progressive tax rates.

In Ukraine, the share of direct taxes was recorded at 32.3% of total taxes and indirect taxes – 43.1% in 2016 [4]. Indirect taxes are dominant in Ukraine, which confirms the conclusion that under the population's low standard of living and low

level of tax culture it is impossible to ensure a predominance of direct taxes in the tax revenue structure. However, direct taxes are being a significant financial regulator of socio-economic processes. They are not only an important source for the government revenue, but also an instrument of state regulation of taxpayers income, investments, accumulation of capital, business activity, aggregate consumption and other factors of society stability and development.

It should be noted that the fiscal potential of the direct taxation system in Ukraine is quite powerful, given the significant budget losses due to preferential taxation of corporate income tax and unused property taxation. The increase in fiscal efficiency of direct taxes can be achieved by undertaking measures to transfer the burden of taxation on high-income groups and taxing the wealth and luxury items.

As to the further improvement of the system of indirect taxation, it should be based on solving the problem of ensuring sufficient budget revenues, primarily due to increased production and consumption, and the expansion of investment activity [5, p. 49].

In order to increase GDP growth rates and, accordingly, increase the rate of the tax revenues growth, the ways for the Ukraine's tax policy further improvement should be as follows [6, p. 129]: shifting the fiscal aspects of production activity by reforming property taxation; reducing the gap between direct and indirect taxes shares in the structure of tax revenues in favor of direct ones, as indirect taxes (mainly value added tax) increase price levels, which reduces consumption, and therefore aggregate demand, which leads to the reduction in GDP; introducing the differentiated VAT rate, in particular, in terms of necessities and consumer goods; reducing the number of tax exemptions that do not fulfill their economic purpose etc.

CONCLUSIONS

The structure of taxation varies quite significantly across the Member States of the EU. In the advanced economies the share of direct taxes prevails in the structure of total tax revenue, whereas the indirect taxes share is greater in the developing countries.

Analysis of the Ukraine's tax policy of recent years makes it possible to state that the share of indirect taxes exceeds the one for direct taxes and it is mainly focused on the fiscal function of taxes as the consumption, which is more stable and less flexible compared to corporate profits and incomes, is being taxed.

For collecting taxes fairly, Ukraine would have to put emphasis on direct taxes, as in developed countries, but this will result in the tax revenues reduction. Thus, the taxation strategy should be formulated not only taking into account foreign experience, but also the current state and development trends of the domestic economy, the mentality of the population and its ability to pay.

References:

1. Tax revenue statistics [online], available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tax_revenue_statistics [accessed: 10 June 2018].
2. Taxation trends report 2018, [online], available at: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2018.pdf [accessed: 14 June 2018].
3. Тропіна, В.Б. (2008). Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства. К.: НДФІ, 368.
4. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/> [accessed: 19 June 2018].
5. Дроздовська, О. С., Озерчук, О. В. (2017). Співвідношення прямих та непрямих податків у податковій системі України. Інвестиції: практика та досвід, №10, 44–50.
6. Захаркіна, Л.С. (2016). Роль і місце податкових надходжень у структурі зведеного бюджету України. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, № 19, 125–129.

Meliksetyan S.N.

Candidate of Science, associate Professor

Russian State University of Economics, Russia

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF STATE FINANCIAL POLICY IN THE SOCIO-CULTURAL SPHERE IN MODERN CONDITIONS

Меликсетян С.Н.

к.э.н., доцент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

The article is devoted to the study of the existing problems of the development and implementation of financial policy in the socio-cultural sphere in Russia amid an aggravation of the geopolitical situation, deepening the economic crisis, and also due to a lack of financial resources. The process of identifying and analyzing the main problems affecting the socio-cultural sphere is presented.

Keywords: *Financial policy, state, sociocultural sphere, efficiency and effectiveness*

Статья посвящена исследованию существующих проблем разработки и реализации финансовой политики в социокультурной сфере в России в условиях обострения геополитической ситуации, углубления экономического кризиса, а также в связи с нехваткой финансовых ресурсов. Представлен процесс выявления и анализа основных проблем, влияющих на социокультурную сферу.

Ключевые слова: *финансовая политика, государство, социокультурная сфера, эффективность и результативность*

В современных условиях наиболее значимой задачей социально ориентированной рыночной экономики выступает необходимость усиления роли государства в регулировании отношений, пронизывающих социокультурную сферу. Следует отметить, что состояние социокультурной сферы является важным показателем развития общества, государства и регионов: качественные дороги, надежная связь, удобные и безопасные поезда, автобусы, современные торговые комплексы, функциональные школьные здания, разветвленная сеть лечебных учреждений свидетельствуют о высоком уровне развития социальной сферы. Создание отвечающей современным требованиям социальной инфраструктуры является важнейшей задачей органов государственной власти и местного самоуправления, всего общества, решение которой во многом зависит от объема финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении государства.

По мнению автора, государственную финансовую политику в социокультурной сфере можно трактовать как совокупность предпринимаемых органами государственной власти и местного самоуправления взаимосвязанных научно-обоснованных мер с целью стимулирования всех видов экономической деятельности посредством использования правовых, административных, политических, финансовых и иных инструментов для решения социальных проблем, стабилизации социальной сферы на основе перераспределения

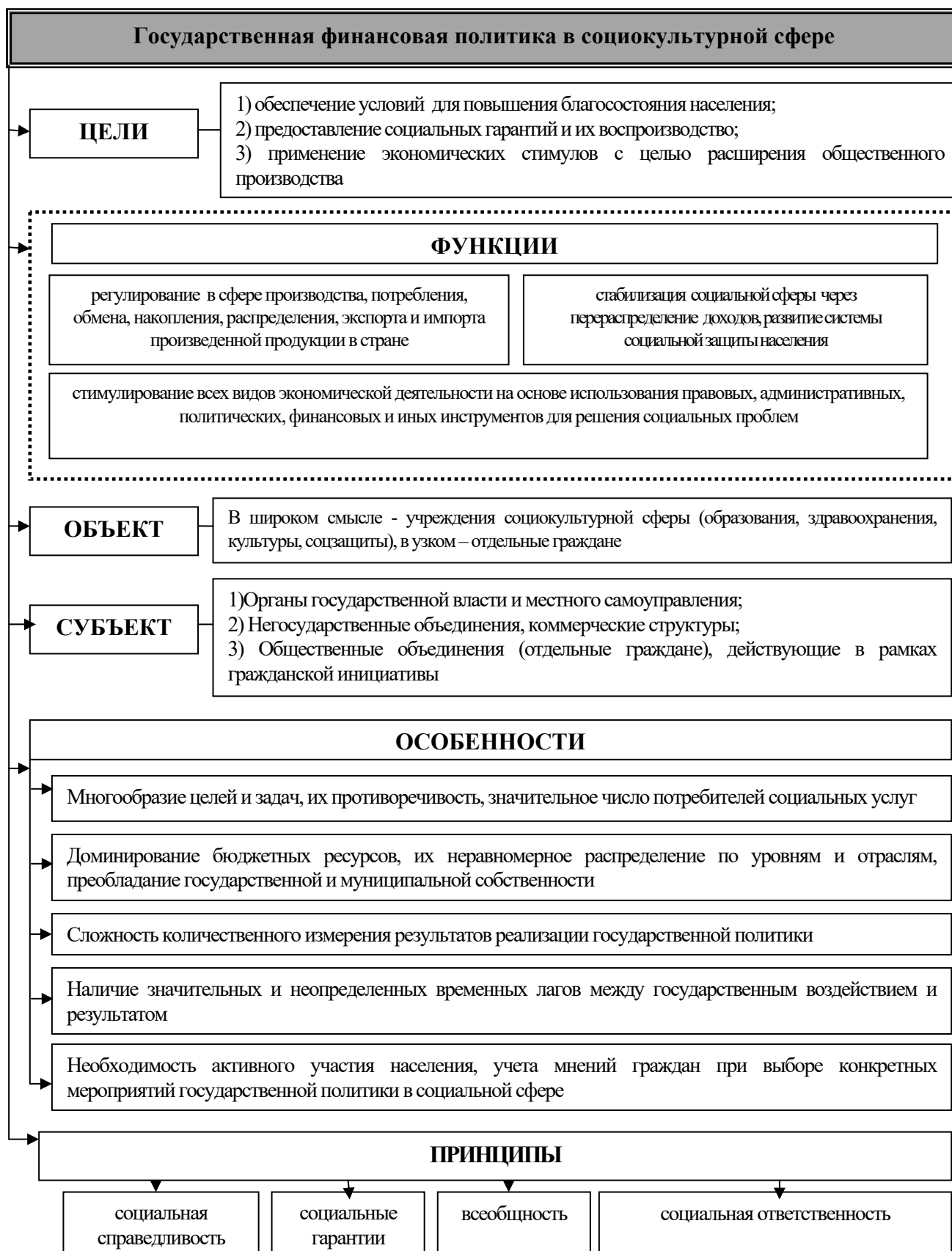


Рис. 1. Содержание государственной финансовой политики в социокультурной сфере

финансовых ресурсов, развития системы социальной защиты населения и обеспечения условий для формирования и приращения человеческого капитала, опираясь также на разветвленную сеть государственных (бюджетных, автономных, казенных) учреждений, оказывающих общественные услуги населению (рис. 1). Как известно, современное состояние социокультурной сферы России, в целом, весьма сложное и не соответствует мировым стандартам развития человеческого потенциала. Непринятие экстренных и кардинальных мер по развитию социокультурной сферы уже в ближайшей перспективе может привести к дальнейшему сокращению трудовых ресурсов, снижению их качества (уровень образованности, состояние здоровья и т.д.), падению темпов роста российской экономики и утрате ею инновационного характера.

С целью нивелирования противоречий и проблем, существовавших в социокультурной сфере на протяжении долгого периода времени, в 2006 году был принят к реализации ряд приоритетных национальных проектов - «Здоровье», «Доступное и комфортное жилье - гражданам России», «Образование», «Развитие агропромышленного комплекса». Однако автор вынужден констатировать: несмотря на некоторые положительные результаты реализации данных национальных проектов (снижение общей смертности населения, повышение уровня рождаемости, модернизация материально-технической и клинико-диагностической базы учреждений здравоохранения, переселение граждан из ветхого и аварийного жилья и др.), основные проблемы, сдерживающие экономический рост государства, сохраняются до настоящего времени:

- снижение реальных доходов на душу населения;
- значительный удельный вес населения за чертой бедности (с доходами ниже прожиточного минимума);
- снижение уровня занятости в экономике, рост безработицы;
- рост числа граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий и др.

В условиях обострения геополитической ситуации, углубления экономического кризиса, а также в связи с нехваткой финансовых ресурсов, можно заключить, что указанные проблемы будут только усугубляться, а государственных финансовых ресурсов будет хватать лишь на безусловное выполнение социальных конституционных гарантий. Представляется, что единственно верным выходом из сложившейся ситуации является стимулирование сферы материального производства и наращивание производственного потенциала, что будет способствовать росту ВВП и национального дохода вследствие оживления экономической активности хозяйствующих субъектов, так необходимых для финансирования развития социокультурной сферы. В условиях необходимости повышения эффективности и результативности расходов государственных финансовых ресурсов необходим четкий отлаженный алгоритм выявления и анализа основных проблем, влияющих на развитие социокультурной сферы (рис. 2).

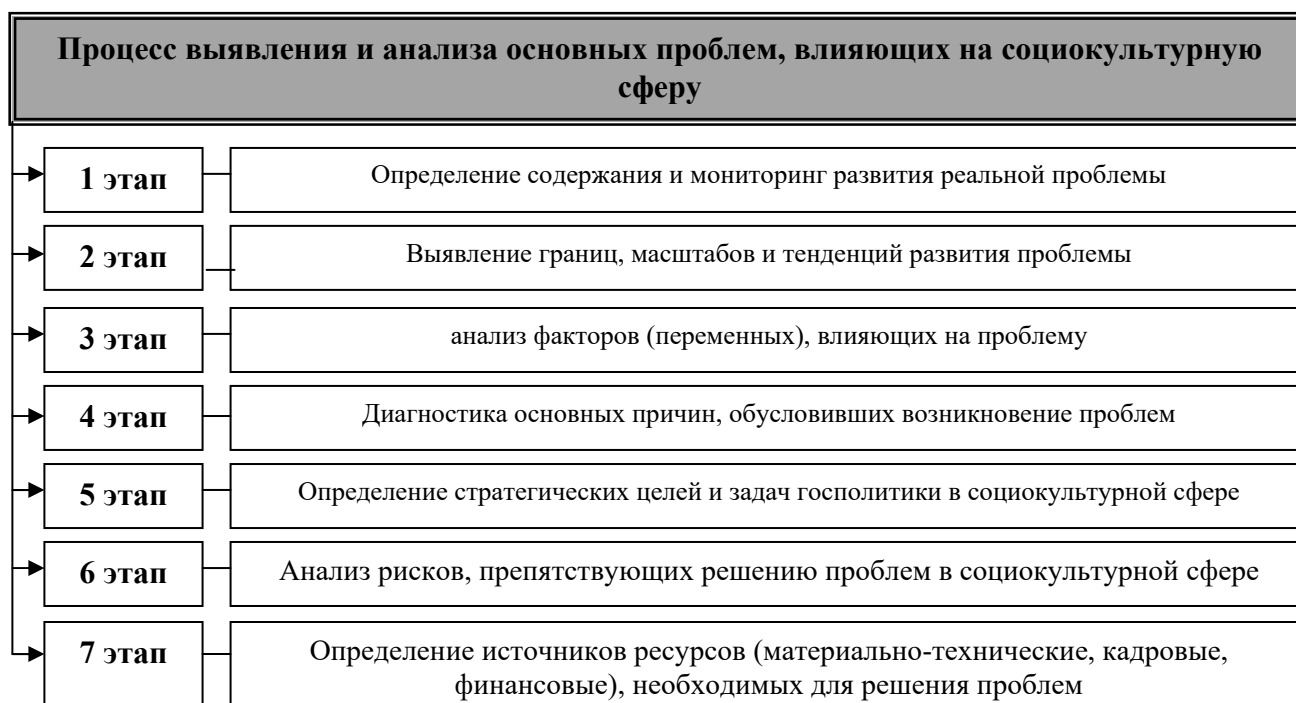


Рис. 2. Процесс выявления и анализа основных проблем, влияющих на социокультурную сферу

Резюмируя вышеизложенное, следует заключить, что государственная финансовая политика социокультурной сфере во многом зависит от задач,

поставленных субъектами политической власти, общественного участия в реализации основных мер финансовой политики, наличия необходимого объема финансовых ресурсов и инструментария для решения текущих проблем функционирования социокультурной сферы. Сказанное позволит государству достичь значительных результатов в стимулировании социально-экономического развития российского государства.

Литература:

1. Akindinova N.V., Chernjavskij A.V., Avdeeva D.A. Effectiveness of budget expenditures in Russia and OECD countries// *Voprosy jekonomiki*.2017.№2.S.30-61.
2. Meliksetjan S.N. The financial aspect of the implementation of the concept of a social state in Russia // *Finansovaja analitika: problemy i reshenija*. 2016. № 20 (302). S. 46-60.
3. Meliksetjan S.N. Actual directions to improve the effectiveness of the regional budget policy // *THE GENESIS OF GENIUS*. 2017.№1. S. 85-89.
4. Jakovlev L.S. Social policy or social management: epistemological meanings of clarifying the correlation of meanings of terms// *Vestnik Povolzhskogo instituta upravlenija*. 2017. T. 17. № 4. S. 74-84.

Meliksetyan S.N.

Candidate of Science, associate Professor
Russian State University of Economics, Russia

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN HIGHER SCHOOL: ASSESSMENT OF PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Меликсетян С.Н.

К.Э.Н., ДОЦЕНТ

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ: ОЦЕНКА ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ

The article is devoted to the study of the possibilities and prospects for the implementation of public-private partnership projects in higher education in Russia in the insufficient volume of budgetary and extra-budgetary funds, funds of target capital of universities. Are presented directions of realization of projects of state-private partnership in higher education.

Key-words: *higher education institutions, business community, public-private partnership, financial resources*

Статья посвящена исследованию возможностей и перспектив реализации проектов государственно-частного партнерства в высшей школе в России в недостаточного объема бюджетных и внебюджетных средств, фондов целевого капитала вузов. Представлены

направления реализации проектов государственно-частного партнерства в высшем образовании.

Ключевые слова: *высшие учебные заведения, бизнес-сообщество, государственно-частное партнерство, финансовые ресурсы*

Особенностью современного этапа развития глобальной экономики является необходимость непосредственного воздействия на творческие способности человека, а также генерация и эффективное использование новых научных знаний в высшей школе. Формирование индивида с разносторонними социальными потребностями, обладающим для этого соответствующими интеллектуальными возможностями, должна обеспечить модернизированная система образования.

Вместе с тем, реализация указанных процессов актуализирует поиск дополнительных финансовых ресурсов с целью повышения качества оказания образовательных услуг. Представляется, что в условиях рыночных отношений решение комплекса проблем, стоящих перед вузами лишь за счет средств бюджетов всех уровней бюджетной системы, без участия бизнес – структур невозможно. Сказанное обуславливает необходимость активизации реализации проектов государственно-частного партнерства (далее - ГЧП).

В подтверждение сказанного отметим, что при запуске Приоритетного национального проекта «Образование» также была отмечена необходимость сотрудничества на паритетных началах бизнеса и государства. Интересы государства в развитии форм и механизмов ГЧП состоят, прежде всего, в повышении эффективности имеющегося инфраструктурного и образовательного потенциала и достижении конкретных целей и задач, а именно:

- повышение интеллектуального, технологического и финансового потенциала профессионального образования как неременного условия обеспечения устойчивого экономического роста и модернизации экономики России;

- достижение значительного бюджетного эффекта, расходование государственных финансовых ресурсов с большей эффективностью и результативностью;
- расширение имущественной и финансовой базы профессионального образования за счет привлечения внебюджетных источников финансирования;
- обеспечение конкурентоспособности образовательных программ за счет повышения их качества; сближение фундаментального и прикладного компонентов в образовании.

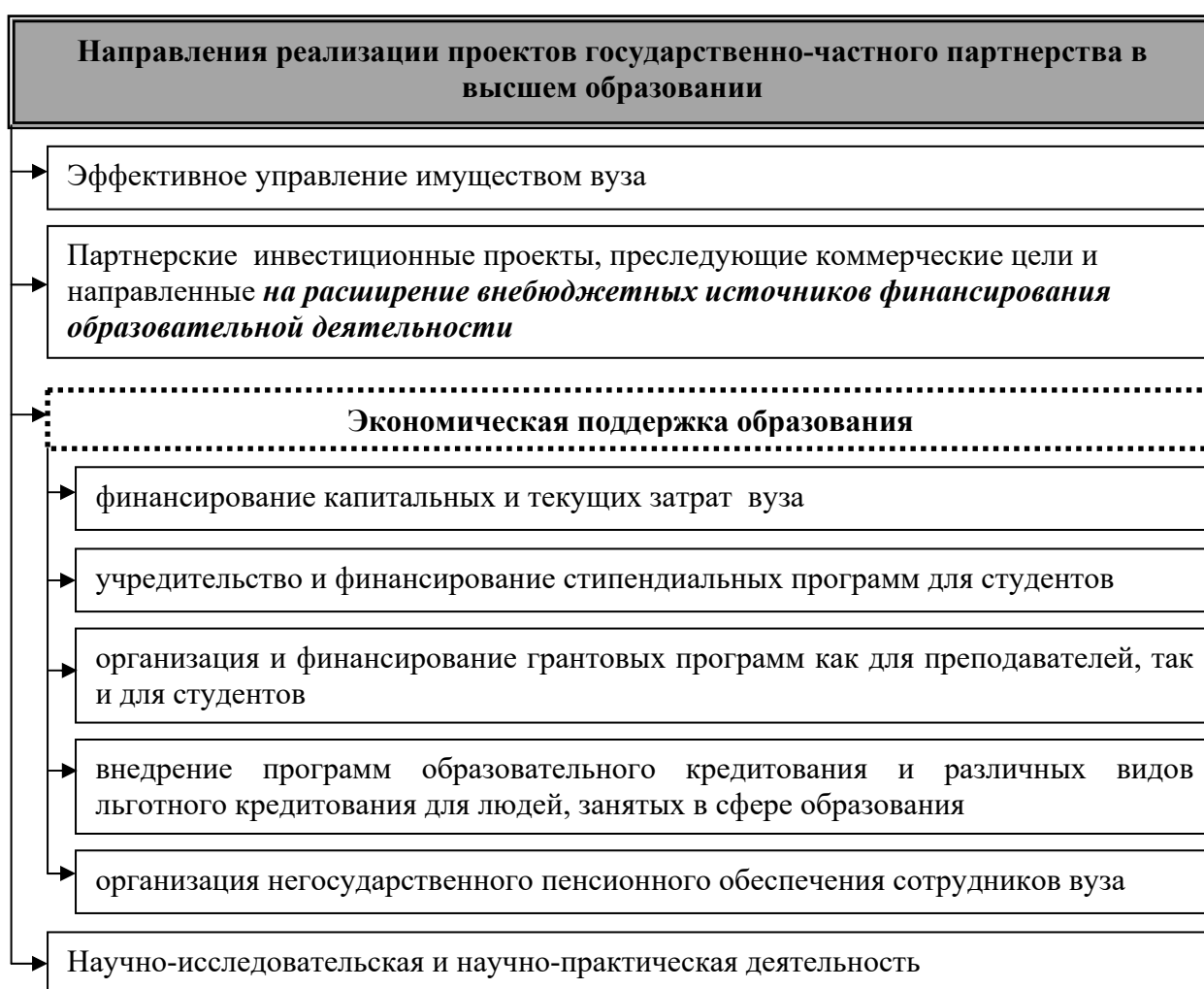


Рис. 1. Направления реализации проектов государственно-частного партнерства в высшем образовании

Актуальность и необходимость реализации проектов ГЧП заключается, прежде всего, в том, что бизнес-проекты, разрабатываемые и реализуемые вузами

совместно с предпринимательскими структурами, с одной стороны, создают новые рабочие места, с другой – диктуют необходимость обеспечения совершенно иного уровня компетентности, как от выпускников, так и от преподавателей и сотрудников вуза, обладающих предпринимательскими компетенциями и лидерскими качествами. Выпускники, в свою очередь, должны быть готовы эффективно действовать не только в формате трудового найма, но и в форматах фриланса, и, как минимум, «микрпредпринимательства».

В настоящее время существуют примеры реализации проектов государственно-частного партнерства в высшей школе (рис.1).

Однако следует отметить, что в реальной практике отмеченные примеры являются единичными, отдача от их реализации незначительна (за исключением технических вузов) и в указанном перечне отсутствуют проекты по управлению совершенствованию содержательной компоненты образования.

Именно сейчас, когда стратегическое партнерство регионов с бизнес-сообществом приобретает особую актуальность, вузам необходимо продолжать и активизировать работу в направлении формирования мотивации у вузовского экспертного корпуса на запросы практики посредством:

- работы экспертов в вузах (в качестве консультантов, советников, штатных преподавателей и совместителей);
- выполнение хоздоговорных проектов по заказам предприятий и организаций.

Однако наиболее труднодостижимой целью, по нашему мнению, является привлечение дополнительных доходов вузами посредством развития консалтинговых услуг, что объясняется наличием частных консалтинговых компаний, которым невыгодно появление новых конкурентов на рынке консалтинга, который и так в России не слишком развит.

Развитие сегмента хоздоговорных исследовательских работ по заказам предприятий определяется в принципе теми же факторами, к которым

добавляется степень инновационности и интенсивности развития экономики соответствующего региона.

Представляется, что логичным шагом на пути интеграции вузовского и предпринимательского потенциалов является создание сетевых отраслевых университетов, использующих принципиально новый подход к подготовке исследований, способных обеспечить технологическое лидерство.

Следует отметить, что в настоящее время в индустриальных странах с социально ориентированной рыночной экономикой сокращение масштабов прямого государственного регулирования сопровождается не ослаблением экономических функций государства, а их усложнением, что, в целом, можно свести к следующим процессам:

1) Общее государственное планирование, регулирование и стимулирование развития экономики в соответствии с заранее обозначенными стратегическими ориентирами. В этой связи особое внимание уделяется разработке и реализации долгосрочной экономической стратегии, которая включает такие направления, как структурные преобразования, и, прежде всего, научно-техническое развитие.

2) Поддержка темпов развития отдельных сегментов экономики, деятельность в которых направлена на решение масштабных стратегических задач (фундаментальная наука, оборона, образование), где частные инвестиции сопровождаются большим риском. Достигается это за счет прямого государственного регулирования, основанного на финансовом обеспечении долгосрочных дорогостоящих проектов, которые без вмешательства государства или нереализуемы, или трудно реализуемы: аэрокосмическая промышленность, атомная энергетика, другие наукоемкие отрасли.

3) Реализация социальной стратегии государства, которая включает политику доходов, стимулирование занятости, развитие социальной защиты, социальных гарантий и другие. Основная цель государственного регулирующего воздействия – смягчение социального неравенства, поддержание баланса

интересов, стимулирование экономической активности различных слоев и групп населения.

Таким образом, для успешной реализации проектов государственно-частного партнерства в вузах, участникам (сторонам) следует формулировать в качестве приоритетных не только собственные цели, но и учитывать потребности партнера, которые могут быть удовлетворены только в сотрудничестве. Совмещение результатов позволит оценить адекватность представлений вуза и бизнеса о потребностях, возможностях и ограничениях друг друга, а также уточнить позиции и формулировки понимания самих потребностей.

Литература:

1. Gorbatoва E.M. Synthesis of accounting, educational and budgetary processes in the history of Russia // *Sovremennaja nauchnaja mysl'*. 2017. № 4. S. 122-132.
2. Meliksetjan S.N. Development of the program-target method of planning in the field of education// *Finansy i kredit*. 2017. Т.23.№ 26 (746). S. 1545-162.
3. Meliksetjan S.N. Actual directions to improve the effectiveness of the regional budget policy // *THE GENESIS OF GENIUS*. 2017.№1. S. 85-89.

Romanova T.F.,

Doctor of Science, Professor

Meliksetyan S.N.

Candidate of Science, associate Professor

Russian State University of Economics, Russia

PECULIARITIES OF FINANCING THE SPHERE OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN RUSSIA AND THE USA

Романова Т.Ф.

д.э.н., профессор

Меликсетян С.Н.

к.э.н., доцент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИИ И В США

The article is devoted to the study of the peculiarities of financial support of the sphere of physical culture and sports in the Russian Federation and in the USA. The forms of financial support of sports organizations, the amount of state expenditures allocated to the sphere of physical culture and sports are presented. Prospective possibilities of adaptation of positive experience of the USA in development of sports in the Russian conditions are revealed.

Keywords: *physical culture, sports, the federal budget, models and sources of financing.*

Статья посвящена исследованию особенностей финансового обеспечения сферы физической культуры и спорта в российской Федерации и в США. Представлены формы финансовой поддержки спортивных организаций, объем государственных расходов, выделяемых на сферу физкультуры и спорта. Выявлены перспективные возможности адаптации положительного опыта США в развитии спорта в российских условиях.

Ключевые слова: *физическая культура, спорт, федеральный бюджет, модели и источники финансирования.*

Физическая культура и спорт, формирующие здоровый образ жизни населения, и, как следствие, здоровье нации, по праву считаются сферой долгосрочных инвестиций в успешное социально-экономическое развитие государства, а также средством преодоления негативных проявлений рыночной экономики. Данное обстоятельство актуализирует необходимость государственного финансирования указанных услуг для каждого индивида.

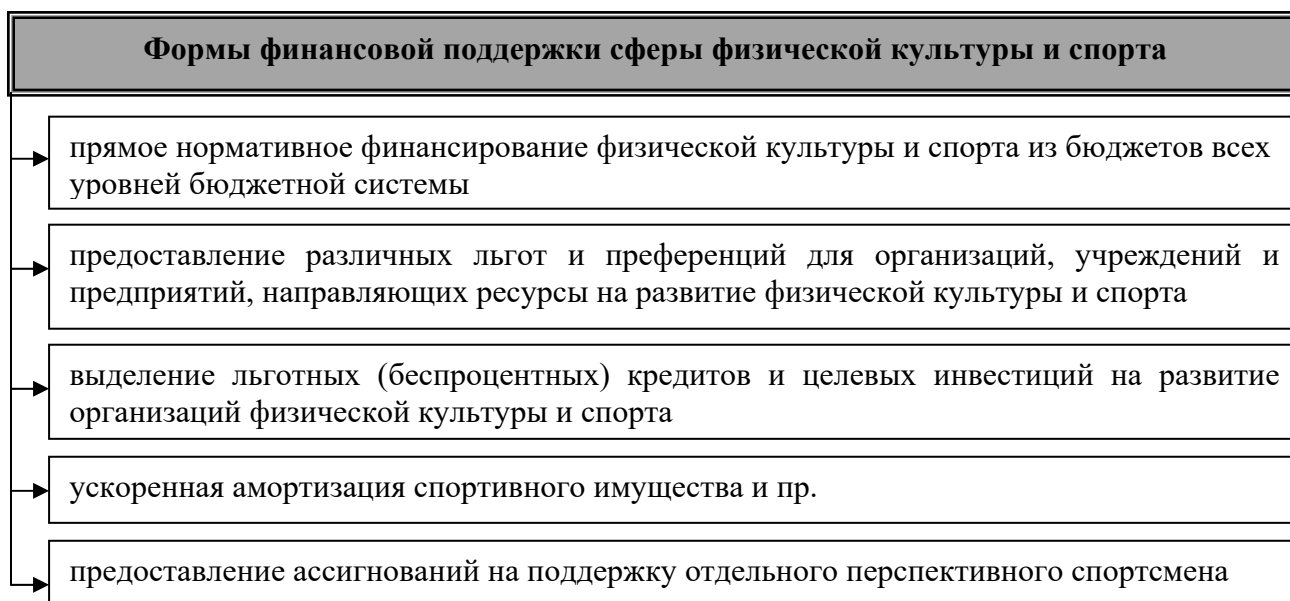


Рис. 1. Наиболее распространенные формы финансовой поддержки сферы физической культуры и спорта

Вместе с тем, принципиальным отличием физической культуры и спорта от таких жизненно важных отраслей социальной сферы, как здравоохранение и образование является то, что государство не гарантирует предоставление этих благ всем гражданам на безвозмездной основе. Наиболее распространенные

формы финансовой поддержки сферы физической культуры и спорта представлены на рис. 1.

Следует отметить, что в России долгое время финансовое обеспечение сферы физической культуры и спорта осуществлялось по остаточному принципу. Однако в 2011 году наметились положительные тенденции в организации финансирования физкультуры и спорта: в федеральном бюджете у физической культуры и спорта появилась отдельная строка - до этого спортивные статьи были разбросаны по разделам здравоохранение, образование, социальная защита. Данные правки в структуре функциональных разделов классификации расходов усиливали прозрачность бюджета и увязывали расходы с основными направлениями государственной финансовой политики.

В мировой практике финансирования спорта следует выделить две модели финансирования - американскую и европейскую. Американская модель предполагает, преимущественно, внебюджетное финансирование и предоставление со стороны государства различных налоговых преференций для юридических и физических лиц, инвестирующих средства в развитие спортивной отрасли. Европейская модель основывается на бюджетном финансировании.

Именно европейская модель финансирования физкультуры и спорта характерна для России. В частности, в общем объеме финансирования государственной программы «Развитие физической культуры и спорта в РФ на 2016–2020 гг.» на федеральный бюджет приходится почти 80%, на бюджеты субъектов РФ – 17%. Определенное место занимают местные бюджеты, осуществляющие финансирование массового спорта желающим заниматься спортом. В Российской Федерации финансовые ресурсы для развития физической культуры и спорта формируются за счет средств:

- 1) органов государственной власти и местного самоуправления;
- 2) профсоюзных организаций;

- 3) внебюджетных фондов;
- 4) коммерческих и некоммерческих организаций;
- 5) собственных внебюджетных доходов организаций спортивной отрасли;
- 6) средства спонсоров.

Изменение объемов расходов федерального бюджета России по разделу «Физическая культура и спорт» с 2013 по 2020 год представлено на рисунке 2. Согласно данным, представленным на рисунке 2, можно заключить, что в 2013-2014 гг. наблюдалось увеличение объема расходов на 48,432%; в 2015 году финансирование снизилось на 10,91% и продолжило снижаться в 2016 году (на 7,087% по сравнению с 2015 годом). В 2017 году произошел рост бюджетных ассигнований на 36,282% по сравнению с 2016 годом, что связано, прежде всего, с подготовкой к проведению Кубка конфедераций 2017 года и Чемпионату мира по футболу - 2018, который пройдет в России.

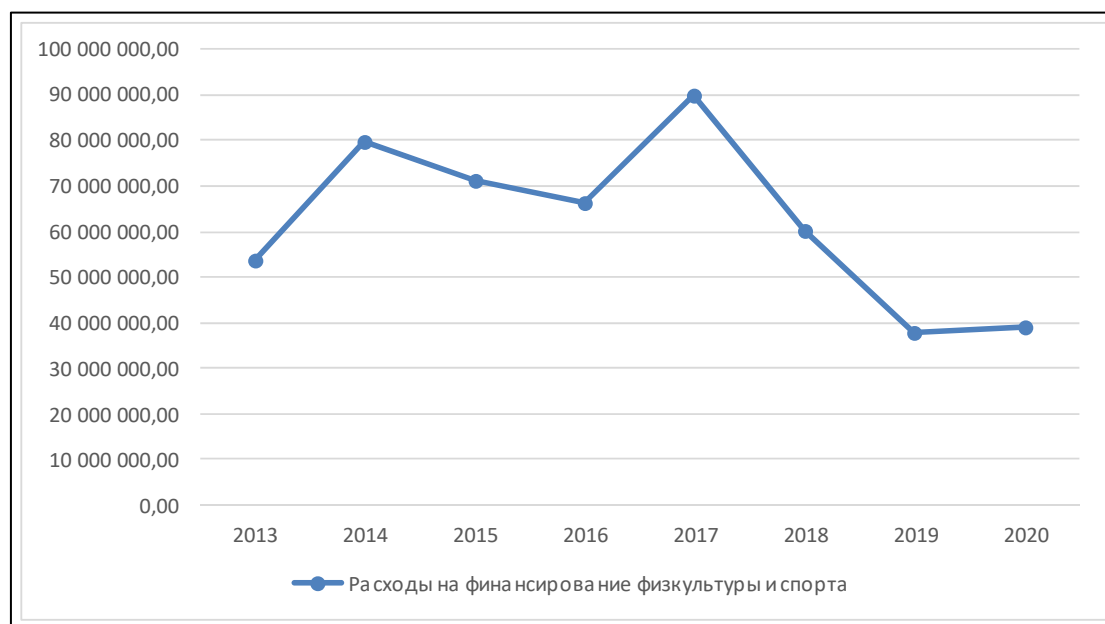


Рис. 2. Изменение объемов расходов федерального бюджета России по разделу «Физическая культура и спорт» с 2013 по 2020 гг.

Следует отметить, что объем государственных расходов на сферу физической культуры и спорта колеблется в зависимости от экономической конъюнктуры в стране и в мире, а также и от подготовки и проведения в тот или

иной период масштабных спортивных мероприятий. Однако доля расходов на финансирование физической культуры и спорта в общем объеме бюджетных расходов по-прежнему незначительна: в среднем за последние 7 лет она составляет 0,3% ВВП. В этой связи возникает объективная необходимость привлечения частных источников финансирования, создания благоприятных условий для государственно-частного партнерства и развития бизнеса спортивных услуг.

Следует отметить, что кроме доходов, полученных от реализации услуг, существенную часть финансовых ресурсов спортивные организации получают за счёт благотворительных взносов организаций и физических лиц. Значительным стимулом является то, что пожертвования принимаются к вычету для целей налогообложения.

В последнее время в США активно применяется такой инструмент внебюджетного финансирования как «краудфандинг», дающий возможность вносить свой вклад в развитие спорта большому количеству людей в виде небольших взносов.

Самый крупный источник доходов в мировой индустрии спорта – доходы от продажи билетов. Однако в России цены билетов на различные спортивные мероприятия достаточно высокие, поэтому большинство жителей страны не могут позволить себе часто посещать матчи и соревнования. Кроме того, в России почти не применяется финансирование спорта через продажу прав на теле- и радиотрансляцию, хотя в США и Европе этот источник приносит существенный объем доходов в бюджетную систему страны.

Таким образом, одним из перспективных способов обеспечения достаточности финансовых ресурсов в сфере физической культуры и спорта в России должно стать развитие негосударственного финансирования, а именно системы платного телевидения, рекламы и спонсорства. В свою очередь, увеличение телевизионной составляющей в индустрии спорта повлияет на повышение конкуренции среди рекламных компаний, тем самым увеличит

стоимость спонсорских и рекламных контрактов. Заслуживает внимания и возможность введения определенных налоговых льгот для спортивных спонсоров, которые позволяют, в свою очередь, стимулировать российский предпринимательский сектор.

Литература:

1. On the federal target program "Development of Physical Culture and Sports in the Russian Federation for 2016-2020" (as amended on December 21, 2017) (edition effective January 2, 2018) [Electronic resource] - Access mode: <http://docs.cntd.ru>
2. Gorbatova E.M. Synthesis of accounting, educational and budgetary processes in the history of Russia // *Sovremennaja nauchnaja mysl'*. 2017. № 4. S. 122-132.
3. Meliksetjan S.N. Development of the program-target method of planning in the field of education// *Finansy i kredit*. 2017. Т.23.№ 26 (746). S. 1545-162.
4. K.Tonopetian, S.N. Meliksetyan. State financial control in the sphere of physical culture and sports in the Russian Federation // *Modern scientific research and development*. 2017. No. 2 (10). Pp. 420-422.
5. Statista. The Statistics Portal. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/219605/ncaa-revenue-breakdown/>

5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Lutsyk Yuliia,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Department of military forces financial support,
Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv)

INFORMATION IN GOVERNMENT ACCOUNTING SYSTEM

Луцик Ю.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансового забезпечення військ,
*Військовий інститут
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ІНФОРМАЦІЯ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

The article studies information as an integral part of the accounting system and management decision making in accordance to the requirements of international and national accounting standards.

Proved that the search for the effective use of information resources is one of the most important tasks of the entities of government sector.

Key words: *information, accounting, organization of the accounting system, international accounting standards, national accounting standards.*

У статті розглянуто питання інформації як складової системи бухгалтерського обліку і прийняття управлінських рішень відповідно до вимог міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку.

Доведено, що пошук ефективного використання інформаційних ресурсів є одним із актуальних завдань суб'єктів державного сектору.

Ключові слова: *інформація, бухгалтерський облік, організація обліку, міжнародні положення (стандарти), національні положення (стандарти).*

Розвиток системи бухгалтерського обліку в державному секторі відбувається під впливом суттєвих змін в економічному, інформаційному і нормативно-правовому середовищі. Це безпосередньо обумовлюється сучасними вимогами, що ставляться до інформації, яку генерує система бухгалтерського обліку.

Актуальність даного питання полягає в тому, що інформація набуває більш важливого значення, ніж матеріальні, енергетичні, трудові та фінансові ресурси. Тому швидкість, достовірність і повнота отриманої інформації

впливає на її важливість і цінність. Складне переплетіння інтересів різних груп користувачів до інформації передбачає її використання в процесах оцінки, контролю, аналізу та прогнозування умов і результатів фінансової діяльності суб'єкта державного сектору. Відповідно дане питання потребує розгляду і подальшого вивчення.

Як відомо, інформація – це невизначений ресурс, споживання якого не зменшує його кількості і якості. Саме тому, інформація являється невід'ємною частиною системи управління і прийняття рішення. Ці властивості визначають необхідність та економічну доцільність використання засобів обчислювальної техніки під час збору, накопичення, передачі та обробки інформації. Таким чином, застосування інформаційних систем і технологій дозволяє досягнути чітку і безперебійну роботу і отримати, як підсумок, бажаний результат діяльності.

В сучасних умовах роль економічної інформації для оптимального управління і своєчасного прийняття рішення значно підвищується. Уміння орієнтуватися в новій інформаційній реальності як у світі в цілому, так і в Україні формує питання про нагальну потребу оволодіння і формування єдиного інформаційного простору в бухгалтерському обліку.

Відповідно Урядом була схвалена Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності до 2025 року включно. Основними напрямками і метою даного документа є удосконалення нормативно-правової бази з бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що дозволить адаптувати національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до міжнародних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Новий напрямок розвитку системи бухгалтерського обліку дозволить сформувати якісні зміни, які так само передбачені Стратегією модернізації. Так, планується отримати як результат нововведень – удосконалену систему бухгалтерського обліку на базі єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку

в державному секторі, що підвищить прозорість та якість фінансової звітності. Безумовно, виконання поставлених завдань передбачає використання інформаційних систем і технологій в поєднанні з уніфікованим програмним забезпеченням.

За наявності сучасної інфраструктури зв'язку, Інтернету, програмного забезпечення – суб'єкту державного сектору набагато легше виживати в скрутних умовах.

Формування якісної системи бухгалтерського обліку – дуже складний процес, який вимагає чіткої, організованої, ретельної та безпомилкової роботи. Ведення бухгалтерського обліку пов'язано з постійним, динамічним рухом інформації, обробку якої неможливо здійснити без використання сучасних інформаційних систем і технологій. Система автоматизації дозволяє – більш ефективно використовувати людську працю, підвищити ефективність використання наявної інформації, уникнути появи помилок у ході роботи, які в майбутньому можуть призвести до негативних наслідків. Відомо, що успіх в діяльності залежить від: швидкості обробки та передачі інформації, обсягу надходження даних, їх правдивості, якості та достовірності.

Для досягнення чіткої, безперебійної роботи суб'єктами державного сектору використовується відповідне програмне забезпечення, яке робить, організацію більш мобільною та конкурентоздатною за рахунок підвищення її керованістю та пристосованості до змін ринкової кон'юнктури.

Основними факторами, які впливають на впровадження інформаційних систем і технологій, є потреби суб'єктів державного сектору в інформації. Причини, що спонукають організації впроваджувати інформаційні системи і технології, з одного боку обумовлюються прагненням збільшити аналітичні властивості системи бухгалтерського обліку, а з іншого боку – бажанням підвищити ефективність управління діяльністю організації за рахунок прийняття оптимальних та раціональних управлінських рішень.

Одним із наступних напрямків модернізації системи бухгалтерського обліку є створення та впровадження уніфікованої інформаційно-аналітичної облікової системи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності суб'єктами державного сектору. Розробка уніфікованого програмного продукту з ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності дозволить здійснити вільний обмін інформацією між розпорядниками бюджетних коштів, державними цільовими фондами та суб'єктами державного сектору.

Однак, паралельно з розвитком інформаційних систем і технологій, які покращують життя, інформація стає все більш незахищеною і вразливою, особливо коли дане питання стосується масиву інформації яку формують суб'єкти державного сектору. Захищеність баз даних посідає одне із головних місць при впровадженні інформаційних систем і технологій. Для успішної діяльності суб'єкту державного сектору важливо, щоб інформаційні систем і технології, на які спирається організація, були не просто ефективними, продуктивними, економічними, а і безпечними. Дане питання залежить не тільки від того, на скільки якісно було відпрацьовано питання створення програмного забезпечення, а від підготовки персоналу.

Наступним корком модернізації системи бухгалтерського обліку є удосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів в державному секторі. Цьому відповідальному напрямку також присвячений один із розділів Стратегії. Забезпечення удосконалення програми навчання та підвищення кваліфікації працівників з питань застосування національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та створення електронної платформи для проведення заходів з навчання та підвищення професійної кваліфікації працівників бухгалтерських служб в дистанційному режимі.

В якості висновку необхідно зазначити, що результати досліджень процесів формування інформаційних ресурсів в системі бухгалтерського обліку

дозволяють стверджувати про значну методичну і організаційну роботу в даному напрямку. Особливу увагу приділено питанню адаптації національних положень (стандартів) відповідно до міжнародних положень (стандартів) в системі бухгалтерського обліку. Акцентовано на основних напрямках відносно розробки і впровадження чітких, зрозумілих правил та критеріїв, які збільшать ступінь прозорості інформації і відкритість ведення бухгалтерського обліку в державному секторі, що сприятиме подальшій інтеграції у світовий інформаційний простір.

Література:

1. Бюджетний кодекс України
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394612/file/IAS%2008%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394612/file/IAS%2008%20(ed_2013)ua.pdf).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінзвітності в державному секторі до 2025 року.
6. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / Ф. Ф. Бутинець. – [Вид. 2-ге, доп. і перероб.]. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.

Maksymenko I.Y.,
Candidate of Economic Sciences
Yunoscheva A.O.
master's degree
Zaporozhye National Technical University

SPECIAL FEATURES OF ACCOUNTING EXPENDITURE FOR UKRAINE'S DISTRIBUTION

Максименко І.Я.,
кандидат економічних наук
Юношева А.О.
магістрант
Запорізький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ НА ВІДРЯДЖЕННЯ ПО УКРАЇНІ

The article discloses the issue of accounting for the cost of travel in Ukraine
Keywords: *business trips, expenses, daily expenses, accountable person.*

В статті розкриті питання, щодо облікового відображення витрат на відрядження по Україні

Ключові слова: *відрядження, витрати, добові витрати, підзвітна особа.*

У господарській діяльності будь-якої організації з метою вирішення виробничих справ, підписання договорів, взяття участі в семінарах, виставках тощо час від часу виникає потреба у відрядженні працівників до інших населених пунктів України або за кордон.

Службовим відрядженням вважається поїздка працівника за розпорядженням керівника органу державної влади, підприємства, установи та організації, що повністю або частково утримується (фінансується) за рахунок бюджетних коштів, на певний строк до іншого населеного пункту для виконання службового доручення поза місцем його постійної роботи (за наявності документів, що підтверджують зв'язок службового відрядження з основною діяльністю підприємства).

Згідно із ст. 121 КЗпП за працівником закріплено право на відшкодування витрат, понесених ним у зв'язку зі службовими. При цьому всі витрати на відрядження, що підлягають відшкодуванню, можна поділити на три основні групи:

- добові витрати;
- витрати на проживання;
- витрати на проїзд до місця відрядження і назад, а також за місцем відрядження.

Згідно із Інструкцією № 291 для обліку розрахунків з підзвітними особами, до яких належать і відряджені працівники, передбачено субрахунок 372 «Розрахунки з підзвітними особами».

За дебетом цього субрахунку в кореспонденції з кредитом субрахунків обліку грошових коштів і документів (301, 311, 313, 331) відображають:

- суми, видані працівникам під звіт;
- суми відшкодування працівникам власних коштів, використаних у відрядженні.

За кредитом субрахунку 372 показують:

- суми витрачених підзвітними особами коштів, виданих на відрядження, — у кореспонденції з рахунками обліку витрат і товарно-матеріальних цінностей, а також ПДВ;
- суми, не використані відрядженим працівником і повернені ним, — у кореспонденції з субрахунками обліку грошових коштів і документів.

Субрахунок 372 є активно-пасивним, а отже, його сальдо може бути як кредитовим, так і дебетовим. При цьому дебетове сальдо свідчить про наявність заборгованості працівників перед підприємством за сумами коштів, виданими під звіт, а кредитове — про наявність заборгованості підприємства перед підзвітними особами.

У фінансовій звітності дебетові та кредитові показники відображають розгорнуто:

- дебетове сальдо — у складі оборотних активів;
- кредитове сальдо — у складі поточних зобов'язань.

Залежно від мети відрядження, визначеної керівником підприємства у відповідному наказі, і підрозділу, в якому працює відряджений працівник, суми витрачених підзвітними особами коштів відображають на таких рахунках бухгалтерського обліку (табл. 1):

Таблиця 1

Відображення витрат на відрядження на рахунках бухгалтерського обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	Відображено витрати на відрядження в разі придбання в ньому товарно-матеріальних цінностей і передачі їх на склад підприємства після повернення з відрядження	20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 «Товари»	372
2	Відображено витрати на відрядження виробничих робітників, що безпосередньо пов'язане з виготовленням продукції (робіт, послуг)	23 «Виробництво»	
3	Відображено витрати на відрядження працівників цехового персоналу з метою організації виробництва та управління цехами, дільницями, бригадами та іншими підрозділами основного і допоміжного виробництва	91 «Загальновиробничі витрати»	
4	Відображено витрати на службове відрядження працівників адміністративно-управлінського та іншого загальногосподарського персоналу з метою управління підприємством та його обслуговуванням	92 «Адміністративні витрати»	
5	Відображено витрати на службове відрядження працівників відділу збуту, якщо мета їх поїздки пов'язана зі збутом продукції (товарів, робіт, послуг)	93 «Витрати на збут»	
6	Відображено витрати на відрядження іншого персоналу підприємства, що не підпадає під жодну з перелічених вище категорій	94 «Інші витрати операційної діяльності»	
7	Відображено витрати, понесені у зв'язку зі скасованим відрядженням		
8	Відображено додаткові витрати, понесені у зв'язку з продовженням службового відрядження	20, 22, 23, 28, 91, 92, 93, 94	
9	Відображено податковий кредит з ПДВ, сплачений у складі вартості проживання, проїзду до місця відрядження і назад, а також вартості товарно-матеріальних цінностей, придбаних у відрядженні	641/ПДВ	

Граничні норми добових витрат визначено абз. 6 пп. 170.9.1 ПКУ для цілей оподаткування ПДФО та військовим збором.

Наведені норми встановлено для працівників підприємств усіх форм власності, крім державних службовців та осіб, які направляються у відрядження підприємствами, що повністю або частково утримуються за рахунок бюджетних коштів, для яких Постановою КМУ від 02.02.2011 р. №98 встановлено окремі норми.

Таблиця 2

Граничні норми добових витрат у 2018 році

Витрати	У межах України		За кордон
	Розмір	Сума	Розмір
Витрати, не підтверджені документально, на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи (добові витрати)	0,1 розміру МЗП, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, в розрахунку за кожен календарний день	372,30 грн.	80 євро (за офіційним обмінним курсом гривні до євро, установленим Національним банком України)

Отже, розглянутий порядок обліку розрахунків з підзвітними особами та їх документального забезпечення дозволить працівникам не допуститися помилок при звітуванні за проведені витрати на відрядження з дотриманням норми їх відшкодування та одночасно ж забезпечити достовірність обліку і звітності підприємств щодо зазначеного питання.

Література:

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.71 № 322-VIII (із змінами та доповненнями).
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI (із змінами та доповненнями).
3. Наказ Мінфіну України від 13.03.1998 р. № 59 «Про затвердження інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон».

Bardash Sergii,
Doctor of Economics, Professor
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law (Ukraine, Kyiv)

Osadcha Tetiana
Doctor of Economics, Associate Professor
Kherson State University (Ukraine, Kherson)

ACCOUNTING OF INTELLECTUAL RENT

Бардаш С.В.,
д-р екон. наук, професор,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
Осадча Т.С.
д-р екон. наук, доцент,
Херсонський державний університет

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ РЕНТИ

In the article the factors of intellectual rent in the sphere of economic activity are considered, the subjects of its appropriation are defined and variants of its reflection on the accounts of accounting.

Key words: *intelligence, intellectual rent, intellectual capital, innovation rent, rent accounting.*

У статті розглянуто фактори виникнення інтелектуальної ренти у сфері господарювання, визначені суб'єкти її привласнення та варіанти її відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *інтелект, інтелектуальна рента, інтелектуальний капітал, інноваційна рента, облік ренти.*

Питання формування та розподілу інтелектуальної ренти для розвитку інноваційної сфери, а також як одного зі способів встановлення соціальної справедливості та підвищення рівня соціального добробуту для країн пострадянського простору набуває вагомого значення. Наразі існуючі правовий, економічний та фінансовий механізми, що визначають функціонування сфери господарювання виключають будь-який облік інтелектуальної ренти. Це певною мірою впливає на макроекономічний соціально-економічний розвиток.

Пошук відповіді на пояснення феномену ренти у реалізації ринкових відносин, а також її впливу на поведінку економічних агентів суттєво

активізувався завдяки результатам наукових досліджень, викладених у працях Д. Ворчестера (D. A. Worcester) [1], Г. Таллока (G. Tullock) [2], Е. Крюгер (A. Krueger) [3] Дж. М. Б'юкенена (J. M. Buchanan) [4]. У працях зазначених дослідників було суттєво розширено перелік видів ренти, однак, наразі їх пропозиції жодним чином не наблизили наукове співтовариство до розв'язання наукової проблеми справедливого розподілу ренти на основі її.

Значний розвиток наукомістких галузей у XXI ст. обумовив появу багатьох публікацій, пов'язаних з дослідженням інтелектуальної ренти, авторами яких є А. Динкін, В. Іноземцев, Е. Кантор, А. Мітін, Т. Назаричева, Н. Сіренко, Ю. Яковець, В. Biegelbauer, R. Hollingsworth, A. Iaffe, Y. Shionoia, G. Schienstock та інші.

Протягом останнього часу питання ІР вивчалися й іншими дослідниками, серед яких І. Скоблякова, Е. Артюшина [5], Р. Саліхова [6], Н. Литвиненко [7], О. Карпенко, Л. Левченко [8], Е. Акерман, Ю. Бурець [9], І. Давидова [10], О. Левковець [11], Р. Сагайдак-Нікітюк, М. Коноваленко [12] та інші.

Сучасні дослідження з питань інтелектуальної ренти переважно скеровані на дослідження її сутності та потенційного впливу на розвиток наукомістких галузей економіки. Переважна більшість дослідників вважають, що інтелектуальна рента пов'язана з інтелектуальним капіталом, виникає завдяки інноваційній діяльності «інтелектуального» працівника, на умовах встановлення приватної власності на інтелектуальну продукцію, в наслідок комерціалізації інтелектуального продукту та у переважній більшості публікацій ототожнюється з інноваційною рентою.

Частково погоджуючись із зазначеним вважаємо, що інтелектуальна складова притаманна будь-якій господарській діяльності та у конкурентному середовищі набуває не аби якого значення, адже лише завдяки інтелекту та інноваціям, як наслідку застосування інтелекту, можна забезпечити подовження життєвого циклу бізнес-одиниці. Пошук відповідей на питання ідентифікації інтелектуальної ренти, її обліку та розподілу сприятиме

формуванню необхідного інформаційного забезпечення ефективного управління господарською діяльністю.

Проведений аналіз публікацій щодо визначення сутності та складу інтелектуального капіталу [13-26] дозволив дійти висновку, що джерелом інтелектуальної ренти є найнятий працівник, який завдяки використанню власного інтелекту генерує інтелектуальну додану вартість. Виходячи з цього, інтелектуальну ренту слід розглядати як додатковий дохід для «інтелектуального» працівника, який є складовою додаткового доходу роботодавця, одержаного завдяки діяльності такого працівника. Така рента може мати місце не завжди (лише за означених умов) та для працівника може бути у формі доплати, надбавки, бонусу, премії тощо.

На нашу думку включення до кола одержувачів інтелектуальної ренти лише підприємств інноваційної, інформаційної та соціальної галузей - лідерів в галузі науки і техніки, які реалізують інноваційну продукцію на основі об'єктів інтелектуальної власності або продажу ліцензій є необґрунтованим.

Інтелектуальна рента може виникати й у інших секторах економіки та видах економічної діяльності, суб'єкти яких використовують її джерело, - людський капітал (знання, практичні навички, креативні здібності людини, її моральні цінності, особистісні і лідерські якості, культуру праці), який дозволяє ефективно використовувати інформаційні ресурси, електронні мережі та формувати організаційний капітал (організаційну структуру, ефективне управління, ділову репутацію, відношення з клієнтами, канали розповсюдження продукції, портфель замовлень, різноманітні контакти і угоди тощо). Прикладом таких суб'єктів господарювання є підприємства сфери послуг, у т.ч. заклади дошкільної, середньої, позашкільної, вищої освіти, викладачі яких надають освітні послуги, та своєю викладацькою майстерністю, умінням формувати позитивне та одночасно критичне уявлення і конструктивне мислення, на відміну від інших, залучають все більше вихованців, учнів, студентів. Означений перелік суб'єктів господарювання є неповним та може

бути доповнений закладами охорони здоров'я. Запровадження сплати інтелектуальної ренти в закладах освіти та охорони здоров'я може убезпечити ці та інші суб'єкти господарювання соціальної сфери від остаточного занепаду, пов'язаного з відтоком висококваліфікованих кадрів, та ліквідувати будь-які умови для появи корупції.

Ознайомлення зі специфікою діяльності суб'єктів господарювання за умовним їх розподілом на інноваційно активні та інші, дозволили ідентифікувати умови появи інтелектуальної ренти, у т.ч. інноваційної ренти, як однієї з форм інтелектуальної ренти.

Зокрема, в умовах функціонування інноваційної організації означена рента матиме низку чинників [7]:

1) фактором виробництва є інформація і знання, які є специфічними, рідкісними, невичерпними ресурсами, можуть бути багато разів розтиражовані з мінімальним витратами, не відчужуються від власника, який його створив, не втрачає вартості після використання й має вибіркову властивість (інформацію можуть використовувати всі члени суспільства, але якість використання залежить від вмінь і навичок суб'єкта);

2) виробником є «інтелектуальний» працівник, підготовка і утримання якого потребує значних матеріальних витрат;

3) власність на інтелектуальну продукцію не може бути відчужена від розробника (якщо розробником інтелектуального продукту є найманий працівник, то відповідно до умов трудового контракту, він має право на отримання частини прибутку від комерціалізації такого продукту, але прав на самостійну комерціалізацію такої продукції не має);

4) можливість продажу на ринку інтелектуального продукту або продукту, виготовленого з його допомогою.

В інтелектуальному виробництві в ціну інтелектуального продукту вже включена рента на інтелектуальний капітал. Таким чином, ціна на інтелектуальний продукт поділяється на три частини, перша із яких

відшкодовує витрати на всі види капіталу (як матеріальні, так і нематеріальні), друга являє ренту на інтелектуальний капітал, третя – дохід власника традиційних видів капіталу у сфері функціонування інтелектуального капіталу.

Якщо суб'єкт господарювання не відповідає усім ознакам інноваційно активного, інтелектуальна рента ідентифікуватиметься завдяки наступним ознакам:

1) фактором виробництва є знання, уміння, навички, які є специфічними, рідкісними, невичерпними ресурсами, не відчужуються від власника;

2) виробником є «інтелектуальний» працівник, утримання якого потребує значних матеріальних витрат;

3) результатом діяльності «інтелектуального» працівника (продуктом) виступатиме ефективне використання інформаційних ресурсів, електронних мереж та формувати, побудова та ефективне функціонування організаційної структури, ефективне управління, ділова репутація, відношення з клієнтами), власність на які не може бути відчужена від інтелектуального працівника;

4) результати діяльності «інтелектуального» працівника не можливо продати на ринку, проте вони збільшують продажі, відповідно дохід та прибуток суб'єкта господарювання.

Інтелектуальна рента як наддохід від наслідків праці «інтелектуальних» робітників, у т.ч. інтелектуальних продуктів, може бути відображена згідно рекомендацій, викладених у монографії [27], а також може бути відображена на позабалансовому рахунку «Рента» з виділенням субрахунків за видами одержаної економічної ренти.

Субрахунок «Інтелектуальна рента», що відкриватиметься згідно наказу про облікову політику може мати такі субрахунки 2-го порядку, як: «Бонуси та премії», «Рента від продажу інноваційних продуктів», «Рента від продажу ліцензій на використання об'єктів інтелектуальної власності».

Запис на відповідному позабалансовому рахунку здійснюватиметься після аналізу публічної фінансової звітності, зокрема звітності про витрати та доходи суб'єктів господарювання – конкурентів, у т.ч. часток вартості окремих елементів інтелектуального капіталу. Відображення одержаної ренти за результатами минулого фінансового року надаватиме інформацію менеджменту для розробки можливих варіантів управлінських рішень у поточному фінансовому році, які у т.ч. стосуватимуться:

визначення максимально допустимого зниження ціни продажу товарів, робіт або послуг зі збереженням прийняттого рівня рентабельності для збільшення попиту, розширення ринку збуту та, як наслідок, збільшення розміру прибутку;

скерування всього обсягу ренти або її частини на реалізацію екологічних заходів, модернізацію матеріально-технічної бази, активізацію інноваційної діяльності тощо;

удосконалення кадрової політики підприємства.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що:

Інтелектуальний капітал одночасно є виробничим ресурсом та результатом господарської діяльності, який приносить/збільшує дохід завдяки використанню або продажу створеного інтелектуального продукту. Його головною складовою є людський капітал, - наймані працівники, які володіють високим інтелектом та застосовують його для зростання прибутковості суб'єкта господарювання.

Джерелом появи інтелектуальної ренти є найнятий працівник, який має систему пізнавальних здібностей, що дозволяє йому легко набувати нові знання та вміння, розв'язувати нестандартні господарські ситуації в умовах невизначеності та, як наслідок, генерувати інтелектуальну додану вартість.

Встановлено, що найбільш суттєвими розбіжностями між інтелектуальною та інноваційною рентою є відмінності у природі факторів

виробництва, характеристики результату діяльності «інтелектуального» працівника та можливості його продажу.

Враховуючи існуючі умови реалізації рентних відносин інтелектуальна рента, у т.ч. інноваційна, може привласнюватися:

«інтелектуальним» працівником завдяки утворенню інтелектуальної ренти на основі інтелектуальних продуктів (організаційна структура, ефективне управління, ділова репутація, відношення з клієнтами, канали розповсюдження продукції, портфель замовлень, різноманітні контакти і угоди тощо), застосування яких збільшує дохід від операційної діяльності та формує конкурентні переваги (у бухгалтерському обліку проявляється у вигляді премій, доплат, бонусів тощо);

розробником об'єкту інтелектуальної власності на основі використання його унікальної якості (у бухгалтерському обліку проявляється як плата за право на використання інтелектуального продукту від інноваційно активного підприємства);

інноваційно активним підприємством на основі використання об'єктів інтелектуальної власності у бухгалтерському обліку проявляється як дохід (від реалізації інноваційних продуктів, ліцензій на використання об'єктів інтелектуальної власності, гудвіл);

інвестором у наслідок того, що будь-який новий інноваційний продукт матиме додаткову корисність порівняно зі звичайними, що і приносить наддохід (у бухгалтерському обліку проявляється як дохід, одержаний від інноваційно активного підприємства за інвестований капітал).

Залежно від обраної стратегії розвитку суб'єкта господарювання та з метою забезпечення управління доходами, у т.ч. інтелектуальною рентою, запропоновано останню обліковувати на субрахунках рахунку «Фінансові результати», або позабалансовому рахунку «Рента».

Література:

1. Worcester D. A. A RECONSIDERATION ON THE THEORY OF RENT. / American Economic Review. - 1946. Vol. 36. June. - P. 258-277.

2. Tullock G. The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies, and Theft / G.Tullock // *Western Economic Journal*. – 1967. – Vol. 5. – P. 224-232.
3. Krueger A.O. The Political Economy of the rent-Seeking Society / A.O. Krueger // *American Economic Review*. – 1974. – Vol. 64, N 3. – P. 291-303.
4. Buchanan J. M. Rent seeking and profit seeking // *Toward a theory of the rent seeking society* / Eds. By J.M. Buchanan, R.D. Tollison, G. Tullock. – College Station: Texas A&M University Press, Series 4, 1980. – P. 3-15.
5. Скоблякова И.В. Интеллектуальная рента: сущность, виды, механизмы формирования и распределения в инновационной экономике / И.В. Скоблякова, Е.М. Артюшина // *Инновации*, №4 (91), 2006. – С. 19-23.
6. Салихова Р. С. Содержание и формы реализации интеллектуальной ренты в современной экономике / Р. С. Салихова // *Вестник ТИСБИ*. – 2008. – № 3. – С. 19-25.
7. Литвиненко Н.І. Інтелектуальна рента: сутність та функції / Н.І. Литвиненко // *Економічний вісник НГУ*, 2009, №4. – С. 14-20.
8. Карпенко О.А. Инновационная рента в системе рентных отношений / О.А. Карпенко, Л.В. Левченко // *Вестник Омского университета. Серия Экономика*. 2010. №4. – С. 25-30.
9. Акерман Е.Н. Интеллектуальная рента как источник и результат инновационного развития / Е.Н. Акерман, Ю.С. Бурец // *Вестник Томского государственного университета*. – 2013. - № 374. С. 134-136.
10. Давидова І.О. Ринок праці як чинник формування інтелектуальної ренти / І.О. Давидова//*Вісник Донецького національного університету, Сер. В: Економіка і право*, Вип. 1, 2015. – С. 90-92.
11. Левковець О.М. Інтелектуальна квазірента як чинник інноваційного розвитку: перегляд концепції / О.М. Левковець // *Економічна теорія і право*, №2 (21), 2015. – С. 61-72.
12. Сагайдак-Нікітюк Р.В. Роль інтелектуальної ренти в економіці знань / Р.В. Сагайдак-Нікітюк, М.К. Коноваленко // *Актуальні проблеми інноваційної економіки*, №2/2016. – С. 48-54.
13. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. Malone. – New York: Harper Business, 1997. – 225 p.
14. Dobija D. Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa / D. Dobija – Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2004. – 246 s.
15. Hall R. A Framework Linking Intangible Resources and Capabilities to Sustainable Competitive Advantage / R. Hall // *Strategic Management Journal*, 1993. – Vol. 14. – P. 608–618.
16. Lev B. Intangibles: Management, Measurement, and Reporting / B. Lev. – Washington: Brooking Institution Press, 2001. – 228 p.
17. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе: оценка, ориентиры, моделирование, защита прав / Б. Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 196 с.
18. Kasiewicz S. Kapitał intelektualny: spojrzenie z perspektywy interesariuszy / S. Kasiewicz, W. Rogowski, M. Kisińska. – Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2006. – 287 s.
19. Антонюк В.П. Інтелектуальний капітал України: проблеми його формування та нагромадження / В.П. Антонюк // *Управління економікою: теорія та практика*: Зб. наук. пр. — К.: ІЕП НАНУ, 2015. — С. 3-14.
20. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект /О.Б. Бутнік-Сіверський // *Інтелектуальний капітал*. – 2002. – № 1. – С. 16–27.

21. Врублевський В. К. Інтелектуальний капітал і формування сучасної (модерної) української нації / В.К. Врублевський // Науковий вісник Академії муніципального управління. – 2005. – В. 1. – С. 48–55.
22. Ілляшенко С. М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С. М. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 16–26.
23. Кендюхов О. В. Інтелектуальний капітал підприємства: гносеологія економічної категорії / О. В. Кендюхов // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011. – № 2. – С. 12–16.
24. Маркова Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук / Н.С. Маркова. – Харків, 2005. – 20 с.
25. Пожуєв В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В.І. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА, випуск 37. 2009 – С. 4-15.
26. Собко О. М. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства: моногр. / О. М. Собко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 444 с.
27. Осадча Т.С. Методологія бухгалтерського обліку та аналізу ренти: монографія / Т.С. Осадча. – Житомир: ПП “Рута”, 2016. - 292 с.

6. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Ashot Tavadyan

Professor, D.Sc. (Ec.),

*Head of the Chair of Mathematical Methods in Economics of the Armenian State
University of Economics, Armenia*

THE INTERVALS OF ECONOMIC PROGNOSIS

Abstract. *This paper studies the interrelation of key economic indicators with the uncertainty principle by defining an interval for possible values of the investigated quantities. The method of prognosis based on this principle of minimum interval of key indicators, arises from the existing structure and real possibilities of the investigation of economic processes. The given approach also considers the fact that the economic situation is the most stable in these intervals. Interval reduction is economically justified if there is no essential decrease of the probability of implementation of the assessed interval.*

Keywords: *Uncertainty, interval method, economic indicator, forecast, prognosis.*

JEL: *A11, C00, O11*

INTRODUCTION

A real economic process might not be subjected to measurements. The attempt of the exact measurement may entail a loss of some attributes. Thus, this paper presents the interval method that enables to obtain an approximate, quantitative characteristic of an economic process with a minimal loss of its defining attributes. The approximate definition of a characteristic of the process, which reflects the reality allows to describe the qualitative and quantitative essence of the process more completely and accurately.

The interval method of analysis enables to describe the actual processes more completely, and, therefore, thoroughly satisfies the principle of “Occam’s razor”⁴ that, in our opinion, can be considered as a satisfying condition for the operational implementation of this method.

First of all, the interval method for economic indicators is a method of investigation for quantities that are difficult to formalize and processes as well as are

⁴ Albert Einstein formulated the principle of “Occam’s razor” as the following: everything should be made as simple as possible, but no simpler (1).

not exactly determined quantitatively. Such a representation of an exactly non-computable process means that its precise measurement is impossible for one reason or another. The interval method of analysis for economic indicators completely explains processes that are not exactly determined quantitatively and allows the representation of the complete picture of their interrelations.

The exaggeration of the possibilities for the existing methods of measuring costs, and the estimation of the results is not less dangerous than their complete denial. In any case when using mathematical analysis, we have to make certain assumptions. However, the use of such an analysis is justified if the key economic relations are determined. The problem arises while choosing a model for describing the real interrelations and defining their prerequisites. The problem is complicated by the fact that the more clearly the dependence is shown, with the help of which the actual economic interrelations are expressed, the easier is the usage of both theoretical analysis and specific calculations. At the same time, when simplifying the prerequisites that are the core of the analysis, a danger of separation from real processes that take place in the economy arises, and therefore it is necessary to clearly recognize the limited nature of the results of an analysis. On the other hand, the more thoroughly the model reflects the complexity of economic interrelations the more difficult it is to operate it for real calculations, and correspondingly, paradoxically, the practical value of such models decreases.

The modern literature concerning this issue is a reflection of this contradiction. The formal analysis related to the choice of models can often go very far turning sometimes into some kind of an “art for art”. The analysis of economic reality that brings to acceptable results, as a matter of fact, is based on the relatively simple models which give evident results and, at the same time, they are not subject to essential simplifications that entails serious deviations from reality.

A research should not only take into account the fact of how often a model is used, although it also does matter. By analogy, using the simplification principle of “Occam’s razor”, it is practical to formulate the following principle of complication:

if a model complication does not give an opportunity to really qualitatively support its premises and, at the same time, there is no possibility to check how much they correspond to the reality while applying its results, then this complication may hardly be considered to be justified. Note that any model has an approximate character. This principle determines the effectiveness of interval method of analysis.

THE UNCERTAINTY RELATION

Precisely these problems determine the mathematical methods that are used to analyze the interrelations of economic indicators, which make it possible to identify the main relations between the indicators. The determination of certain indicators with any type of methods fixes other indicators either categorically or with some degree of freedom. At preliminary fixation of one group of indicators the obtained results are not indicators in the full sense of the word since their interrelations are not considered (2,3).

A relation between indicators of economy does not deny the existence of a direct link between them. This relation only asserts that there cannot be a simultaneous precise determination of their values. The more rigidly the natural indicators are set in a model the less precisely price indicators are determined, and vice versa. At the same time, natural and price indicators have relations that can be obtained using mathematical methods. The most detailed record of economic interrelations will not change the principle impossibility of simultaneous determination of the exact values of all economic indicators. One can only identify their generalized relations and the trend of changes in values of specific indicators.

In our opinion, the conclusion that one group of key indicators only formally determines the other can be referred to as the ratio of uncertainties in the system of economic indicators.

It is impossible to determine the exact values of the key indicators. One can only reveal their generalized relations, and the trend of changes in the values of specific indicators which can be judged only as the most probable.

If one group of indicators is selected from an economic system, the other can be investigated and vice versa. In mathematical models that formally characterize the interrelations in economy precisely enough, an assumption that the price indicators determine the output indicators is true. Moreover, it is true for any combination of them. However, in the unified system of key economic indicators it is impossible to seclude certain indicators from a set in order to calculate others, since a part of interrelations between the indicators can't be considered. If some changes are suggested in the economic output without taking into account the causal links with the price, and hence, with the cost and the utility of a product, then the relations of the key indicators are actually violated. If the output is adjusted in relation with the cost and utility estimates, then simultaneously the price must be adjusted too, since it depends on the same arguments, thus the interrelation between the volume of output and prices should not be violated.

In the economic models, where all conditions are given, it is assumed that the entire output will be consumed at the corresponding prices. In other words, the condition of balancing is strictly fulfilled and the product prices as well as the volume of the output, which is optimal in this case, will coordinate the system of interests. The condition of balancing means that the price of demand (the estimate of utility) and the price of supply (total production costs) are equal to each other i.e. the key functional relations of output and prices are thoroughly taken into account. In reality, the fulfillment of a reciprocal relation (determined even with complex mathematical methods) between output and prices is clearly not enough, since they can be optimal for each other but not for the market. The point is that in mathematical models that allow to obtain extremely important reciprocal relations between price and natural indicators it is impossible to take into account the entire set of key economic links.

A model that reflects the authentic attributes of an object is determined even if stochastic and probabilistic description of interrelations exist in it. Given that limitations of a model as well as limitations of a theory are objective due to the real properties of an economic system and not so much due to the theory itself.

The prognostic capabilities of models are evidently overestimated. The practical impossibility to prognose a crisis by means of models depends not only on the fact that the number of unknowns considerably exceeds the number of conditions formulated even in the most careful way, but also because the result depends on the statement of models, that is, on the subject, and of course it is subjective.

The factor of uncertainty in economy reflects the fundamental unpredictability of the real consequences of stabilization measures noted by M. Friedman (4).

One of the factors of uncertainty is that the essential links in the economy are precisely undefined, often ambiguous, probabilistic and contain a tangible element of chance, which is an objective property of an economic system.

The simultaneous determination of key indicators potentially corresponds to the system of economic indicators. However, this potency is impossible to realize; it is impossible to obtain sufficiently accurate values of all the key indicators of a system at the same time because of the uncertainty principle in economy.

THE ECONOMIC INTERVALS

An indissoluble interrelation of key indicators can be estimated through taking into account the uncertainty principle by defining an interval for possible values of the investigated quantities. In this case, the difference between the upper and lower limits of the indicators should be interpreted as the uncertainty interval for them. This attribute is referred to as T-interval (2, p.48). It is not by chance that almost all successful prognoses in the world were constructed with this principle.

Obviously, the longer the time interval of the prognosis the greater the uncertainty interval which forms an expanding band of uncertainty. The set of successive assumptions also significantly affects the value of the uncertainty interval.

In order to find the value of indicators of an economy, in principle it is necessary to determine them jointly in one model. However, there is no such possibility as it is theoretically and practically impossible to express quantitatively the entire system of interrelations of economy, including due to the relation and the interval of uncertainty we formulated.

GDP, exports, imports, inflation and other indicators of economy can be predicted with high probability only in interval. The indicators of economy are interval indicators.

Interval reduction is justified if there is no essential decrease of the probability of implementation of the assessed interval. This is what determines the minimum interval of uncertainty of key indicators of a system.

In fact, only a prognosis of an interval of uncertainty of key indicators is possible. The assumed values of intervals of the key indicators represent a band of uncertainty. The formation of minimal intervals of uncertainty arises from an existing structure and real possibilities of a prognosis. A point-prognosis increases the consequences of crisis processes. The pursuit for the accuracy of a prognosis can have significant negative consequences. Clearly in this case there is not enough attention paid to the "airbag", because the point prognosis creates the impression that everything is defined in detail and such a possibility is available in an economic system.

It should be noted that the uncertainty of an indicator is the impossibility or very low probability of prognosis of the processes within the minimum interval of uncertainty. Probability is also undefined for an average value in an interval. In the minimum uncertainty interval, it is basically impossible to determine the probability of a particular value.

When the interval is taken too small, moreover when it is defined as a point the probability of realization of such a point prognosis sharply decreases. Such a probability becomes extremely small and the prognosis with a low probability evidently has low efficiency. The other extreme is the formation of an overly large interval of possible values of an indicator. In this case, it does not also give valuable information.

The intervals of uncertainty in economy are particularly relevant for medium- and long-term programs. Therefore, the variability and flexibility of programs significantly increases their effectiveness.

Obviously, the reality demands more complicated requirements to the stated intervals of economic indicators. However, taking into the account all the adjustments made by the real economic process, the intervals of economic indicators can nevertheless serve as a basis for studying the real relations of an economic system.

An economic system does not develop by clearly planned principles and if there are certain changes in economic, social, political situation or in international economic relations then a necessity arises for definite adjustments, which we must be ready for and which is favored by interval method of analysis that allows to clarify scenario prognosis.

Not only the interval prognosis has value but also the assessment of the failure of the minimum uncertainty interval. The diagnostics of the minimum interval, especially of its extreme points, and the possible consequences of obtaining results outside the interval, is not less effective than the prognosis of the minimum interval itself. The diagnosis of an indicator is not less important than the prognosis itself. The value of the prognosis depends on the range of the prognosis interval as well as on the possible consequences if results are obtained outside the interval.

It should be emphasized that the most probabilistic forecast should be based on the principle of the minimum interval of the uncertainty band and should be proceeded from the existing structure, development trends and real possibilities of an economy. The reduction of interval of prognosis is justified if there is no essential decrease of the probability of assessed interval. Point prognosis, especially in crisis situations, often sharply reduces its probability and does not contribute to the creation of a mechanism for adjusting economic policy. In crisis situations, the interval of uncertainty increases sharply and it is extremely necessary to have several scenarios of prognosis with methods for its implementation.

References:

1. Sessions R., Harpsichordist, New York Times, 8 January 1950.
2. Tavadyan A.A., Intervals of Uncertainty of Economy, Moscow, Nauka 2012.
3. Tavadyan A.A., Uncertainty Bands and Economic Variation, Moscow, Flinta. 2018.
4. Friedman M., The Lag in Effect of Monetary Policy. J. of Politi. Econ. Vol. 69. N5. 1961.

7. LAW

Ryzhenko O.S.,

post-graduate student of the Department of Administrative, Commercial Law and Economic Security

Rudenko L.D.

Candidate of Legal Sciences, Professor
Sumy State University

BUSINESS ENTITIES IN THE SYSTEM OF CYBER SECURITY AND CYBER DEFENSE OF UKRAINE

Риженко О.С.

аспірант кафедри Адміністративного, Господарського права та фінансово-економічної безпеки

Руденко Л.Д.

канд. юр. наук, доцент
Сумський державний університет

СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРИВАННЯ В СИСТЕМІ КІБЕРБЕЗПЕКИ ТІ КІБЕРЗАХИСТУ УКРАЇНИ

The article considers the system of cyber security and cyber defense of Ukraine, which is a component of economic entities.

Key words: *cyber defense, cyber security, cyber attack, cyberspace, cyber threats, critical infrastructure objects.*

У статті розглянуто систему кібербезпеки та кіберзахисту України, складовою якої є суб'єкти господарювання.

Ключові слова: *кіберзахист, кібербезпека, кібератака, кіберпростір, кіберзагроза, об'єкти критичної інфраструктури.*

Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом.

Захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу. [1]

Цивільний кодекс України визначає, що інформацією є будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді.

Юридична особа має право на недоторканність її ділової репутації, на таємницю кореспонденції, на інформацію та інші особисті немайнові права, які можуть їй належати. [3]

З метою реалізації однієї із найважливіших функцій держави, передбаченої ст. 17 Конституції України, а саме щодо забезпечення інформаційної безпеки Верховною Радою України прийнято спеціальний Закон «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» № 2163-VIII від 05.10.2017 (далі - Закон), що регулює відносини кібербезпеки та кіберзахисту у державній та приватній сферах.

Цей Закон визначає правові та організаційні основи забезпечення захисту життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави, національних інтересів України у кіберпросторі, основні цілі, напрями та принципи державної політики у сфері кібербезпеки, повноваження державних органів, підприємств, установ, організацій, осіб та громадян у цій сфері, основні засади координації їхньої діяльності із забезпечення кібербезпеки.

У Законі надано визначення кібербезпеки – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави під час використання кіберпростору, за якої забезпечуються сталий розвиток інформаційного суспільства та цифрового комунікативного середовища, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національній безпеці України у кіберпросторі.

Під кіберзахистом слід розуміти сукупність організаційних, правових, інженерно-технічних заходів, а також заходів криптографічного та технічного захисту інформації, спрямованих на запобігання кіберінцидентам, виявлення та захист від кібератак, ліквідацію їх наслідків, відновлення сталості і надійності функціонування комунікаційних, технологічних систем.

Одним із об'єктів кібербезпеки та кіберзахисту є об'єкти критичної інфраструктури.

У Законі визначено, що критично важливі об'єкти інфраструктури (далі - об'єкти критичної інфраструктури) – підприємства, установи та організації

незалежно від форми власності, діяльність яких безпосередньо пов'язана з технологічними процесами та/або наданням послуг, що мають велике значення для економіки та промисловості, функціонування суспільства та безпеки населення, виведення з ладу або порушення функціонування яких може справити негативний вплив на стан національної безпеки і оборони України, навколишнього природного середовища, заподіяти майнову шкоду та/або становити загрозу для життя і здоров'я людей.

До об'єктів критичної інфраструктури можуть бути віднесені підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які: провадять діяльність та надають послуги в галузях енергетики, хімічної промисловості, транспорту, інформаційно-комунікаційних технологій, електронних комунікацій, у банківському та фінансовому секторах; надають послуги у сферах життєзабезпечення населення, зокрема у сферах централізованого водопостачання, водовідведення, постачання електричної енергії і газу, виробництва продуктів харчування, сільського господарства, охорони здоров'я; є комунальними, аварійними та рятувальними службами, службами екстреної допомоги населенню; включені до переліку підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави; є об'єктами потенційно небезпечних технологій і виробництв.

Підприємства, установи та організації, віднесені до об'єктів критичної інфраструктури; суб'єкти господарювання, громадяни України та об'єднання громадян, інші особи, які провадять діяльність та/або надають послуги, пов'язані з національними інформаційними ресурсами, інформаційними електронними послугами, здійсненням електронних правочинів, електронними комунікаціями, захистом інформації та кіберзахистом є суб'єктами, які безпосередньо здійснюють у межах своєї компетенції заходи із забезпечення кібербезпеки.

Державні органи та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи, підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, особи, громадяни та об'єднання громадян зобов'язані сприяти суб'єктам забезпечення

кібербезпеки, повідомляти відомі їм дані щодо загроз національній безпеці з використанням кіберпростору або будь-яких інших кіберзагроз об'єктам кібербезпеки, кібератак та/або обставин, інформація про які може сприяти запобіганню, виявленню і припиненню таких загроз, протидії кіберзлочинам, кібератакам та мінімізації їх наслідків.

Національна система кібербезпеки є сукупністю суб'єктів забезпечення кібербезпеки та взаємопов'язаних заходів політичного, науково-технічного, інформаційного, освітнього характеру, організаційних, правових, оперативно-розшукових, розвідувальних, контррозвідувальних, оборонних, інженерно-технічних заходів, а також заходів криптографічного і технічного захисту національних інформаційних ресурсів, кіберзахисту об'єктів критичної інформаційної інфраструктури.

Однією з форм функціонування національної системи кібербезпеки є обмеження участі у заходах із забезпечення інформаційної безпеки та кібербезпеки будь-яких суб'єктів господарювання, які перебувають під контролем держави, визнаної Верховною Радою України державою-агресором, або держав та осіб, стосовно яких діють спеціальні економічні та інші обмежувальні заходи (санкції), прийняті на національному або міжнародному рівні внаслідок агресії щодо України, а також обмеження використання продукції, технологій та послуг таких суб'єктів для забезпечення технічного та криптографічного захисту державних інформаційних ресурсів, посилення державного контролю в цій сфері;

Відповідальність за забезпечення кіберзахисту комунікаційних і технологічних систем об'єктів критичної інфраструктури, захисту технологічної інформації відповідно до вимог законодавства, за невідкладне інформування урядової команди реагування на комп'ютерні надзвичайні події України CERT-UA про інциденти кібербезпеки, за організацію проведення незалежного аудиту інформаційної безпеки на таких об'єктах покладається на власників та/або керівників підприємств, установ та організацій, віднесених до об'єктів критичної інфраструктури. [2]

Беручи до уваги реалії сьогодення, першість щодо зниження ризиків, які надходять від кіберзагроз, проявляють великі міжнародні компанії, а не правоохоронні органи хоча ті самі загрози та ризики рівною мірою поширюються і на них, органи державної влади та місцевого самоврядування, представників середнього та сімейного бізнесу. [4]

Отже на сьогодні питання кібербезпеки мають бути першочерговими у порядку денному правоохоронних органів з усвідомленням того, яку загрозу становить кіберзлочинність.

Основним способом попередження кіберзагроз є впровадження послідовних рівнів заходів контролю за доступом до сайтів, систем та файлів, що дасть можливість протоколювання подій. [5]

Підсумовуючи викладене можна дійти висновку, що дієвий кіберзахист в Україні можливий лише за умови належного нормативно-правового регулювання та значних фінансових, матеріально-технічних та кадрових ресурсів.

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254>;
2. Закон України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» № 2163-VIII від 05.10.2017 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2163-19>;
3. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1515693814427590>;
4. Дикий А.П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств: дис.канд. екон. наук:08.00.09/А.П. Дикий. – Житомир, 2009. – 172 с.
5. Вітер С.А., Світличин І.І. Захист облікової інформації та кібербезпека підприємства: Економіка і суспільство. Випуск 11/2017. УДК657:004.056

8. TOURISM ECONOMY

Mykovets Natalia,
candidate of Economic Sciences
Skakovska Svitlana

National University of Water and Environmental Engineering, (Ukraine, Rivne)

THE INFLUENCE OF DECENTRALIZATION ON THE NATURAL RECREATIONAL POTENTIAL OF THE TERRITORY

Миськовець Н.П.,
к.е.н.

Скаковська С.С.

*Національний університет водного господарства та природокористування,
(Україна, м.Рівне)*

ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕРИТОРІЇ

The article deals with the factors influencing the formation and functioning of the united territorial communities. The financial receipts to local budgets from the use of natural resources of the united territorial communities are identified and disclosed.

Key words: *decentralization, united territorial communities, natural-recreational potential, factors, taxes, fees.*

У статті розглянуто чинники, що впливають на формування та функціонування об'єднаних територіальних громад. Визначено та розкрито фінансові надходження до місцевих бюджетів від використання природних ресурсів об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: *децентралізація, об'єднані територіальні громади, природно-рекреаційний потенціал, чинники, податки, збори.*

Децентралізація охоплює всі сфери – від освіти й охорони здоров'я до питань створення земельного ринку, зміни в податково-бюджетній системі та відношенні до природно-ресурсного потенціалу громад. Її можна вважати певним орієнтиром налаштування України на Європейський лад, адже виконання Європейської хартії місцевого самоврядування в Україні є дещо запізнений ніж в Європейських державах, проте ми маємо колосальний досвід для безпроблемного впровадження основних положень на території нашої держави, адже право громадян на участь в управлінні державними справами є одним з демократичних принципів, які поділяються всіма державами - членами Ради Європи.

Проте, поряд з позитивними змінами відмічається низка проблем, з якими стикнулися громади при формуванні та використанні фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку, передусім це відсутність системності та систематичності у діях новостворених територіальних громад та відсутність цілеспрямованого плану розвитку громади з поетапними рекомендаціями, які в цілому сформовані в Методології стратегічного планування розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні [1].

Особливе місце в об'єднанні територіальних громад посідає природно-рекреаційний потенціал території, при розробці плану розвитку об'єднаних територіальних громад необхідно враховувати економічну, екологічну та соціальну складові.

Як зазначає Н. Хижнякова розробка стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади розпочинається зі здійснення комплексного аналізу стану її розвитку. Інструменти аналізу, які застосовуються, мають відображати екологічну складову розвитку громади. [2, с. 29].

Визначення екологічних пріоритетів для стратегії може бути здійснено шляхом порівняльного аналізу ризиків для здоров'я населення, екосистем і якості життя [3, с.107].

Створення об'єднаних територіальних громад призводить до формування нових об'єктів змішаного характеру, які являють собою територіальні утворення, що поєднують сукупність природних та техногенних об'єктів. Таким чином, відбувається поступове формування нової просторової бази для аналізу наявних еколого-економічних проблем та вибору тих з них, які потребують першочергової уваги. Аналітичний зріз у разі утворення нових територіальних громад зміститься на інші просторові об'єкти і, відповідно, можуть бути зміщені акценти та уточнені аналітичні висновки щодо пріоритетності наявних проблем та щодо можливостей їх вирішення [3, с. 109].

На думку Б.В. Буркинського і Т.П. Галушкіної, стратегічна мета розвитку України полягає у перетворенні її природно-ресурсного потенціалу в головну опору економічного зростання [4, с. 21]. А це потребує, передусім, формування

стратегій розвитку територіальних громад та відображення у них екологічних пріоритетів розвитку.

Провівши глибокі дослідження ми виокремили основні чинники розвитку, що впливають на формування та функціонування об'єднаних територіальних громад, зокрема це: ресурсні: природно-рекреаційний потенціал, фінансово-економічний потенціал, соціальний потенціал (населення - кожен громадянин надає вигоди своїй територіальній громаді); інформаційні (наявність відкритої соціальної реклами, доступ до інформації (роз'яснення та приклади інших громад)), управлінські (досвідченість та компетентність державних органів та органів місцевого самоврядування).

Слід підкреслити, що мета використання природно-рекреаційного потенціалу території має двоїстий характер: по-перше, отримання максимуму доходів за мінімізації витрат (економічний аспект) іншими словами капіталізація ресурсу; по-друге, задоволення потреб працюючих у відпочинку (соціальний аспект). Крім того, вона підпорядкована загальній соціально-економічній меті територіальної господарської системи [5, с. 32].

Громада, що об'єднається, матиме чимало додаткових можливостей для власного розвитку. По перше такі громади наділяються повноваженнями міст обласного значення з можливістю отримувати усі відповідні фінансові ресурси (стаття 64 БКУ), вони переходять на прями міжбюджетні відносини з державним бюджетом України і зможуть отримувати дотації і субвенції безпосередньо, а не через районний бюджет [6].

Урядом України були внесені зміни в Податковий та Бюджетний кодекси для поліпшення функціонування та налагодження роботи об'єднаних територіальних громад. Що стосується розвитку природно-рекреаційного потенціалу, то можна сказати, що податки та збори, що надходять до місцевих бюджетів від експлуатації природних ресурсів з благом мають повертатися та використовуватися на відновлення ресурсів. До надходжень в місцеві бюджети було визначено: єдиний податок, податок на майно, земельний податок та орендна плата за землю, збір за місця для паркування транспортних засобів,

туристичний збір [7, с. 53]. Доцільно було б екологічний податок та рентну плату також направити до місцевих бюджетів, адже більшість шкідливих виробництв розміщуються в сільській місцевості віддаленій від міста.

Проведення реформи децентралізації дозволить на місцях вирішувати проблеми, які виникають на території об'єднаної територіальної громади, природно-рекреаційний потенціал території матиме не тільки естетичне значення, але його використовуватимуть за еколого-економічним принципом, а саме зрівноважуючи та зводячи до мінімуму екологічні втрати та шкоду довкіллю. Проте не має гарантії, що деякі екологічні аспекти будуть враховані комплексно, а не фрагментарно. Для впровадження ефективних змін через реформу децентралізації необхідно певний проміжок часу, щоб було видно результати, але досвід розвинених країн, які прийняли та запровадили децентралізацію та здійснили об'єднання територіальних громад показує позитивні зміни, тому сподіватимемося, що децентралізація матиме позитивний вплив на розвиток та ефективне використання природно-рекреаційного потенціалу регіону.

Література:

1. Методологія стратегічного планування розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні. Підтримка політики регіонального розвитку в Україні – / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://surdp.eu/uploads/files/SP_OTG_Methodology_UA.pdf.
2. Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку: практичний посібник / О. Берданова, В. Вакулєнко; швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К.: ТОВ «Софія-А», 2012. – 88 с.
3. Хижнякова Н.О. Відображення екологічних аспектів у стратегії розвитку територіальної громади. Економічний форум – 2018. – №1. – С.104-110.
4. Буркинський Б.В. Глобалізація економіки та національна екологічна доктрина / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна // Економіст. – 2002. – №9. – С. 20-23.
5. Кислий В. М. Роль та місце природно-рекреаційної сфери в системі територіально-економічних відносин / В. М. Кислий, Г. М. Шевченко // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : тези VII щоріч. Всеукр. наук. конф., 24-25 квітня 2007 р. – Суми : СумДУ, 2007. – С. 31–34.
6. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. №2456-VI VI зі змінами та доповненнями. – / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
7. Мних М. В. Фінансова стійкість місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад та її роль в забезпеченні ефективного розвитку територій. Problems of the development of modern science: theory and practice. Cartero Publishing House, Madrid, Spain. – 2018. – С. 41-58.

9. MANAGEMENT

Zyenina-Bilichenko A.S.,

PhD, associate professor
Dnipro State technical University, Ukraine

Bilichenko S.I.

Undergraduate of management of organizations and administration department,
Dnipro State technical University, Ukraine

IMPROVING THE TECHNOLOGY OF THE PROCESSES OF IMPLEMENTING THE PLANNING FUNCTION

Зєніна-Біліченко А.С.

кандидат економічних наук, доцент

Дніпровський державний технічний університет, Україна

Біліченко С.І.

магістрант кафедри менеджменту організацій і адміністрування,

Дніпровський державний технічний університет, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОЦЕСІВ ЗДІЙСНЕННЯ ФУНКЦІЇ ПЛАНУВАННЯ

The article considers the possibilities of improving the technology of implementing the planning function at enterprises. The results of the research of organizational support for the development of the management system of industrial enterprises as a key factor influencing the results of their current activities and achievement of the set goals are presented.

Key words: *function of planning, management system, resources, information flow, structural unit, logistics.*

У статті розглянуто можливості удосконалення технології здійснення функції планування на підприємствах. Представлено результати дослідження організаційного забезпечення розвитку системи управління промислових підприємств, як ключового чинника впливу на результати їх поточної діяльності і досягнення поставлених цілей.

Ключові слова: *функція планування, система управління, ресурси, інформаційний потік, структурний підрозділ, логістика.*

Аналіз результатів діяльності промислових підприємств показав, що діяльність систем управління не стала більш результативною. Відсутня об'єктивна оцінка діяльності самих систем управління. У результатах діяльності керованих об'єктів немає стратегічного спрямування, що не формує стійкого підґрунтя розвитку й не дає змоги визначити реальні шляхи підвищення інноваційної активності підприємств. Наявність інформації й об'єктивної оцінки якості розробки та реалізації цілей розвитку дала б змогу

сконцентрувати увагу управлінців на власних можливостях і резервах підвищення результатів діяльності керованих процесів шляхом розробки та здійснення планів удосконалення й модернізації механізмів, технологій і засобів управління, створити умови для концентрації й активізації реалізації управлінського потенціалу.

Основним недоліком у здійсненні процесу планування діяльності керованих об'єктів, а, вочевидь, і власної діяльності за результатом аналізу якості і результатів, визначено «розрив» процесу планування, який є першою стадією управлінського циклу. Це можна проілюструвати на прикладі кількості та якості планованих показників діяльності керованих виробничих підрозділів підприємств, визначенні тенденції зниження кількості планованих показників за ієрархічними рівнями. Відсутність наскрізної системи планування, починаючи з верхнього рівня (планової служби) до місця безпосереднього виконання планових завдань, породжує недостатню компетенцію і відповідальність виконавців у значущості і якості виконуваної роботи та повноту оцінки її результатів, породжує й розмиті умови її управлінського забезпечення. Останнє не сприяє досягненню очікуваних результатів роботи і здійсненню поставлених стратегічних цілей розвитку підприємств.

У контексті формування процесів управління розвитком підприємств удосконалено технологію реалізації функції планування як першого етапу загального управлінського циклу. Оскільки цикл управління має достатньо чіткі межі, як за змістом, так і етапами, технологію здійснення і показниками відносно простими і наочними результатами, це дозволяє розглянути його більш детально з метою налагодження ефективного здійснення за рахунок розвитку й упорядкування процесів, що реалізують функцію планування.[1]

Для впорядкування й підвищення результативності технологічного процесу реалізації функції планування застосовано процесний підхід і принципи логістики, які дозволяють побудувати наскрізну вертикальну модель процесу планування, визначити його етапи, зміст, показники стану і результатів, учасників процесу, діапазони керованості процесом та інші

характеристики, що забезпечують координацію дій і їх цілеспрямованість на ефективність реалізації поставлених завдань.[2]

Для побудови інтегрованого процесу планування діяльності керуючої і керованої систем підприємства використовується попередньо визначена чітка за складом, змістом і комунікативними зв'язками структура елементів системи управління з виокремленням у них цілей управлінської та виробничої підсистем, чітких прямих і зворотних зв'язків між ними, що й реалізують у послідовній сукупності функції управлінських і виробничих підрозділів. Останні спрямовують свою діяльність на забезпечення перебігу всіх процесів підприємства. Організаційне, технологічне, інформаційне, матеріальне, кадрове та енергетичне забезпечення їх перебігу має визначатись завдяки системі чітко виділених і запланованих за рівнем забезпечення параметрів та показників, які визначаються й розраховуються; програмуються, плануються й стають тотожними результуючому рівню показників реалізації функції планування. Вони являють собою складові єдиної наскрізної системи показників результатів діяльності підприємства.

Уточнення уявлення про інформацію за напрямками і змістом планування діяльності операційно-виробничої системи ілюструє виключну роль функції планування в інтегрованому процесі управління. Важливим чинником підвищення її результативності стає скорочення і забезпечення прямоточності її процесів та руху. Це мотивує доцільність використання під час побудови процесів планування принципів логістики.[2] Їх дотримання створює умови забезпечення послідовного, прямоточного, взаємозалежного і взаємопов'язаного з усіма іншими процесами підприємства перебігу, що передують процесам планування, починаючи з моменту його перших дій у плануванні до планування взаємодії з кінцевим користувачем продукції.

Одночасно процес планування супроводжується потоками його інформаційного та ресурсного забезпечення, контролем якості, достатності та своєчасності. Ресурсні потоки, у тому числі потоки руху інформаційних, матеріальних, трудових, технічних і фінансових ресурсів, набувають більш

конкретного змісту, упорядкованості в обсягах, часі та змісті критеріїв їх розвитку. Кожний потік має власні риси, характеризується рядом показників (обсягом, швидкістю, вартістю, якістю тощо), але при цьому є невід'ємною складовою управлінського, виробничого та комерційного циклів вироблення продукції чи послуг підприємствами.

Напрями перелічених потоків перетинають усі рівні управління по вертикалі, як видно з рис. 1, і кожний із них створює «горизонтальні контури» інформаційно-аналітичного (І) й ресурсного (Р) забезпечення функції планування, мотивує побудову всієї системи управління на логістичних принципах, що робить її більш гнучкою, керованою і якісною.

Водночас ці процеси планування здійснюються на кожному ієрархічному рівні хоч і послідовно, але різними учасниками і з різним інтервалом та ступенем використання планованих показників у різних управлінських рішеннях фахівцями керованої і керуючої підсистем. Останнє є причиною недостатньої щільності планування та формує умову розгляду кожного з процесів як складової наскрізного інтегрованого процесу функції планування в системі управління підприємствами.

У такому процесі інформаційно-аналітичне забезпечення інтегрованого процесу планування одночасно задовольняє потреби в плануванні діяльності не тільки всіх складових елементів системи, а й інших функцій (загальних і спеціальних), з якими він перетинається в системі управління.

Наведена модель дає змогу спростити шляхи руху інформації, забезпечити безперервність та швидкість її обробки, вдосконалити просторове розміщення структурних підрозділів управлінців і фахівців, методично забезпечити їх працю просторовими моделями керованих об'єктів, в яких будуть визначені процеси ліквідації нестиківок, розбалансування та інші, що потребують розробки планових управлінських рішень з використанням електронно-обчислювальної техніки.

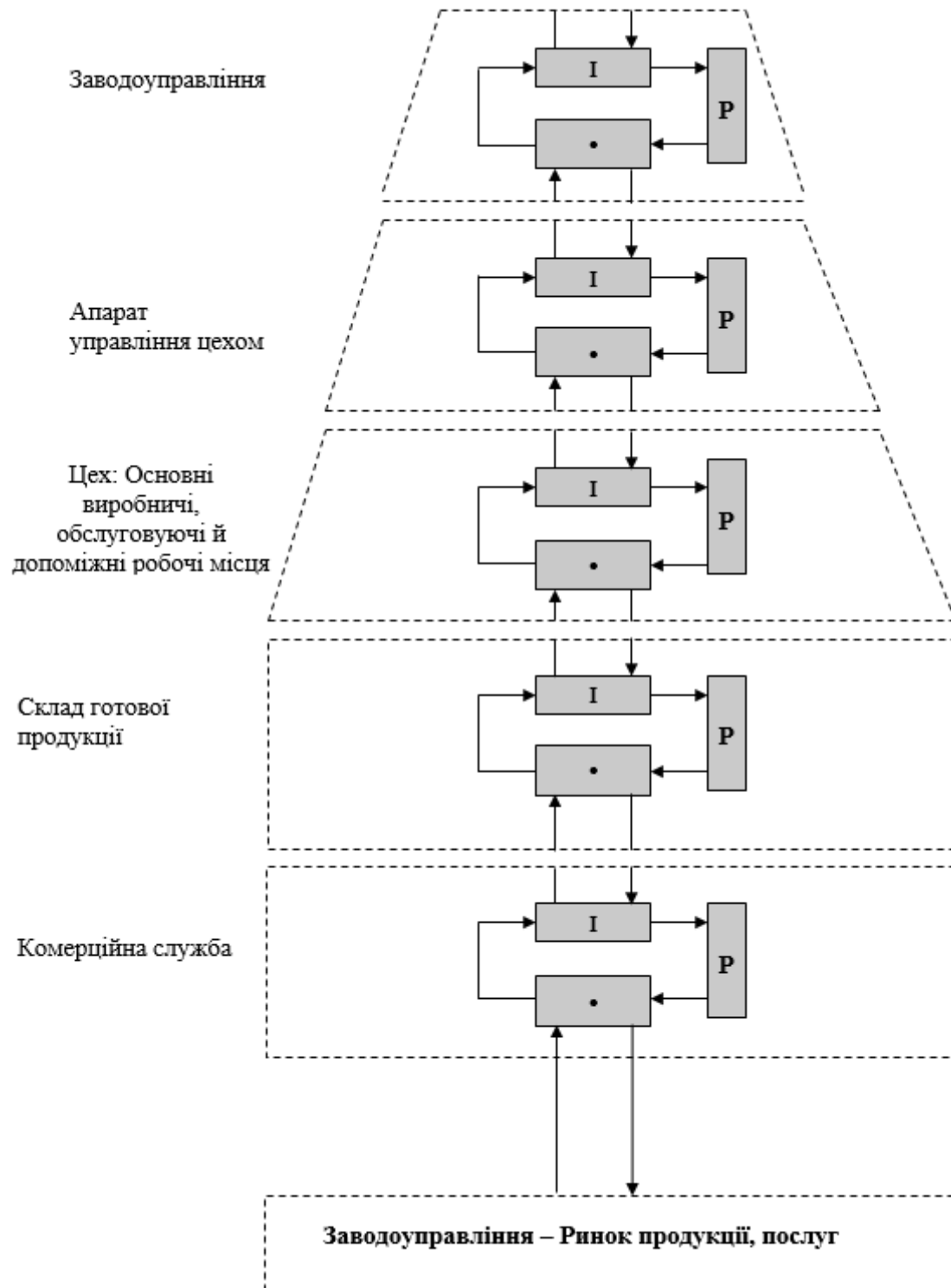


Рис. 1. Система взаємодії етапів процесу реалізації функції планування на ієрархічних рівнях керування підприємством

Наскрізний логістичний ланцюг планування передбачає просторове, змістовне і цілеспрямоване вдосконалення або побудову нових процесів планування в циклі оперативного управління, пов'язуючи нижчий ієрархічний

рівень реалізації функції планування на підприємстві. Він дає змогу здійснювати щоденне планування й оцінювання витрат ресурсів на випущену продукцію з автоматичним оформленням замовлень на закупівлю та відправку їх в електронному вигляді постачальнику та покупцю; зробити систему замовлень більш гнучкою до змін програми замовника; увійти до національної системи показників аналогічних підприємств.

Представлений ланцюг сумісного використання принципу цілісного, безперервного стратегічного та поточного планування на логістичних засадах побудови потокових процесів у системі управління дає можливість створювати пакет управлінських технологій, побудованих з урахуванням системності, функціональності, логістичного підходу і використовувати їх як відокремлено, так і сукупно. А для управлінців створюються умови швидкого реагування на зміни у виробничій діяльності підприємств, швидко проектувати зміни товарного асортименту чи номенклатури продукції, що випускається, впроваджувати інноваційні технології виробництва, освоювати нові ринки, а в умовах функціонування великих корпорацій здійснювати елементи віртуального управління та взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем головного підприємства.

Література:

1. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг; пер. з англ. – К., 2008. – 241с.
2. Зеніна-Біліченко А.С. Побудова логістичних ланцюгів інформаційного забезпечення систем управління підприємством / Н.Г. Ревенко, А.С. Зеніна-Біліченко // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, (Львів, 6–8 листопада 2008 р.). – Л. : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – С. 376–377.

10. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOPHY AND PHILOLOGY

Adamova L. K.,

candidate of pedagogic Sciences, associate Professor

"Churapchinsky state institute physical education and sport», Russia

SPIRITUAL AND MORAL POTENTIAL OF NATIONAL GAMES AND COMPOSITIONS IN EDUCATION OF CHILDREN SAHA

Адамова Любовь Константиновна,

к.п.н., доцент

*ФГБОУ ВО «Чурапчинский государственный институт физической культуры и спорта»,
Россия*

ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАРОДНЫХ ИГР И СОСТЯЗАНИЙ В ВОСПИТАНИИ ДЕТЕЙ САХА

The article considers the spiritual and moral potential of the Yakut folk games and competitions in the upbringing of children. The role of folk games and competitions in the formation of moral qualities of a person. The analysis of the Sakh people's ideas about the "moral man" is given.

Keywords. *Spiritual and moral upbringing, moral ideal, folk traditions, folk games and competitions.*

В статье рассмотрен духовно-нравственный потенциал якутских народных игр и состязаний в воспитании детей. Роль народных игр и состязаний в формировании нравственных качеств человека. Дается анализ представлений народа саха о «нравственном человеке».

Ключевые слова. *Духовно-нравственное воспитание, нравственный идеал, народные традиции, народные игры и состязания.*

Еще в глубокой древности наиболее яркие мыслители античной философии стремились понять внутренние механизмы, регулирующие поведение человека в его повседневной жизни. В конце V века до н. э. Сократ сформулировал знаменитый тезис: я решил, что перестану заниматься изучением неживой природы и постараюсь понять, почему так получается, что человек знает, что хорошо, а делает то, что плохо. С тех пор прошло более двух тысячелетий. Но и сегодня проблема человека во всех своих многогранных аспектах, начиная с биопсихологического и кончая нравственно – социальным, остается злободневным и требует дальнейшей глубокой разработки.

Люди всегда стремились к высокому нравственному идеалу, который объясняется социальным значением человека, как самого высокого организованного существа. Со временем появление человечества все лучшие плоды духовной и нравственной культуры отбираются и кристаллизируются.

Изучение, обобщение и распространение опыта народной педагогики в области духовно-нравственного воспитания и применения его на практике современного образования и воспитания являются задачей первостепенной важности.

Глубокое изучение, знание, тщательный отбор векового опыта и традиций народа в воспитании высоких нравственных идеалов помогут в повышении эффективности, результативности педагогической работы в образовательных учреждениях, в социальной работе среди населения.

В методологическом отношении феномен духовности проявляет себя в трех основных аспектах: а) как социокультурный феномен; б) как когнитивно-психологический механизм; в) как внутреннее индивидуально-личностное образование.

Сегодня, пытаясь найти конкретные формы, реальные проявления духовности, мы изучаем ее на основе и на уровне целостного и обобщенного анализа культуросообразующих факторов, подтверждаемых примерами, положительной мудростью духовного опыта народных традиций.

В системе традиционной культуры народа саха заметны три момента духовных понятий:

- во-первых, человек воспринимается как существо целостное, духовно и физически единое;
- во вторых, главное назначение обустроить жизнь, духовной основой которой служит любовь (к жизни, к семье, детям);
- в-третьих, духовность есть связывающее звено и главное доминанта жизни.

По мнению известного этнографа, исследователя культуры народа саха Уткина К.Д.: «В концепции духовности сквозной идеей должна быть

философия мысли, которая больше всего занимается поиском всеобщей, истины отдельных индивидуальностей. Она должна исходить из понятия самооценности человека, его самосознающей и самотворящей сущности».

Народ испокон веков обращал свой взор на мир в целом, силой разума и воображения хотел познать суть мироздания и первопричину сотворения. Люди интуитивно чувствовали, полуосознанно воспринимали связь человека с небесной сферой, с космосом, где есть вечность, добро и свет. Считали себя частью окружающей природы, гармоничной и целостной системы. Сознание человека считали таким же глубинным и многоярусным, как и даль небесных просторов.

Известный исследователь религиозной системы народа саха Л.Афанасьев – Тэрис считает, что учения «Кут-сюр» и «Айыы уорэгэ», безусловно, содержат в себе философские компоненты. Здесь кроется глубокий пласт мировоззренческого знания. Как утверждает исследователь И.С. Портнягин, учение «Айыы» является основой нравственного развития народа саха. Основная идея этого учения и школы воспитания «кут-сюр» заключается в том, что человек является частью живой природы и вся его жизнь, средства к существованию обеспечивают его духовно-нравственное развитие, где материя и дух не противопоставляются, а представляются в единстве. Поэтому он, будучи неотделим от природы, должен находиться в гармонии с ней: осознание единства побуждает его ум к познанию мира, воспитывает его нравы (сиэр-майгы), создает облик человека, определяет его отношение к труду и жизни. В Учении «кут-сюр» в социально-педагогическом смысле происходит воспитание личности, ее становление в процессе жизнедеятельности.

Эта идея перекликается с идеей современного олимпизма. В Олимпийской Хартии сказано: «Олимпизм представляет собой философию жизни, возвышающую и объединяющую в сбалансированное целое достоинства тела, воли и разума». Цель этой философии в том, чтобы объединить и сбалансировать, то есть, гармонично уравновесить в одной личности достоинства тела (его ловкость, силу и другие «двигательные»

качества), могучую волю и просветленный разум. Цель олимпийского движения – сделать так, чтобы спорт служил именно такому – гармоничному – развитию человека. А всеобщая гармония поможет создать действительно благородное, мирное и процветающее общество.

Ларионов В.Р. в своем труде «Саха – из племени Айыы» видит формирование целостной структуры личности в воплощенном единстве трехсоставного уровня религиозно-философских воззрений народа саха: саха – как потомок божественного племени айыы унаследовал высший разум у древних арийцев, духовность – у Природы-Матушки, нравственность и благородство – у этических ценностей олонхо, физическую силу, выносливость – у суровой северной природы. Все они сформировали единый тип и своеобразие менталитета саха. По своему совокупному единству они создают необходимое условие для всестороннего развития народа саха.

Система нравственного воспитания народа саха отличалась своеобразным подходом к личности человека. Главным образом, воспитание было направлено на развитие таких качеств, как чувство доброты, терпимости, человеколюбия, трудолюбия и т.д. Первостепенное значение придавалось нравственному, духовному воспитанию в органической связи с природным окружением.

В нашей республике национальные виды спорта и игры народа являются важнейшей составляющей его культуры, истории и философии. Они представляют собой универсальный способ достижения мечты каждого человека о самосовершенствовании – возможности быть смелым, быстрым ловким, интеллектуально и духовно богатым. И в этом заключается воспитательный, познавательный, нравственный аспект занятий национальными видами спорта.

Следует отметить, что народные игры и состязания имеют огромный духовно-нравственный потенциал в воспитании детей и молодежи.

Национальные традиции, ритуалы, обычаи совершаются при присутствии и участии детей. Особенно они ярко выражаются и в проведении летнего национального праздника «Ысыах». Ысыах – самый любимый народом

праздник радости, мира, дружбы народов, демонстрация национальной культуры, в том числе и физической. Здесь проявляются все духовные качества человека, которыми участники, зрители, посетители, в том числе и дети, подростки, заряжаются энергией. Поэтому Ысыах является самым лучшим семейным праздником якутского народа. Состязания проводились по национальным прыжкам, хапсагаю, перетягиванию палки, стрельбе из лука. Проводились конные скачки. Издревле победители состязаний на ысыахе становились народными героями. Во всех легендах, преданиях, эпосе – олонхо главными героями являются люди сильные, с добрым сердцем, благовоспитанные, сдержанные, не злоупотребляющие своим могуществом. Подобные морально-этические нормы поведения передаются из поколения в поколения. У народа саха особенно не принято выставлять напоказ свою мощь, силу и другие физические качества. Таким и чудо – богатырями являлись Майагатта – Бэрт Хаара, Батас Мендукээн, Беҕе Тараҕай (Брызгаев Прокопий Титович), Сахсайаан (Михаил Эверстов), Сиэлэр Сэмэн (Семен Карпов) и другие. Персонажи олонхо – богатыри племени Айыы Ньургун Боотур, Мюлдю Беге, Айыы Дьурагастай, Эрбэхтэй Бэргэн и другие были такими же добросердечными защитниками жителей Среднего Мира. Образы этих героев из сказок, преданий, олонхо будоражили воображение детей, закладывая в них положительные эмоции, принятые эталоны поведения, нормы морали и нравственности, в том числе и эталоны физического совершенства человека. Победители народных состязаний становятся идеалом, к которому стремятся все мальчишки. На их примере маленький человек моделирует свое будущее. Победа на турнирах своего земляка, представителя своего улуса, рода порождает в детях чувство гордости, преклонения. Победитель становится национальным героем, на него равняются, на него хотят быть похожими, стремятся достичь его результатов. Он представляет свою «малую родину», свой народ, становится олицетворением того места, где родился, рос - так воспитывается дух патриотизма.

Участие в национальных состязаниях на ысыахе означало физическую и нравственную зрелость человека. Для вчерашнего ребенка это означало, что он стал настоящим мужчиной, заявил о себе как «Уолан Бэрдэ».

Мужественного человека народ называет «Уолан Бэрдэ». Чтобы оправдать это имя, он должен быть смелым, физически крепким, великодушным, добрым по отношению к слабым. В основе формирования настоящего мужчины - саха лежат традиции учения «айыы» (божества, богов-творцов), школы «кут-сюр» (духовность, нравственность), идеалы честности и справедливости. О мужественном, гуманном, добром и решительном человеке у якутского народа сложилось твёрдое мнение: «Үс ергестээх, аҕыс кырыылаах киһи» – «Человек с тремя остриями, с восемью гранями».

Исследователи (В.П.Кочнев, Н.К. Шамаев, П.П. Готовцев) подразделяют традиционные игры и состязания народа саха на следующие группы:

- игры единоборств («Бой быков», перетягивание веревки затылками и др.);
- коллективные подвижные игры («Сокол и утки», «Волк и жеребята», «Невод», «Прыжки по кочкам» и др.);
- народные развлечения (танец «Осуохай», переноска тяжестей и др.);
- настольные игры;
- национальные виды спорта (хапсагай, национальные прыжки, перетягивание палки);
- индивидуальные игры и физические упражнения («Подъем тощей коровы», «Косарь», «Кожемяка», «Пятнашки» и др.).

Занятия физическими упражнениями, индивидуальными играми выступают как средство самовоспитания личности ребенка. В ходе игр или выполнения, например, таких упражнений как «Тутум эргиир» («Вертушка»), «Ойбонтон уулаасын» («Водопой») и др. он стремится воспитывать в себе выносливость, целеустремленность, волю.

Групповые и коллективные игры воспитывают коллективизм, товарищество, терпимость к чужой слабости, взаимовыручку и взаимопомощь.

В ходе игры ребенок учится культуре общения со сверстниками и взрослыми.

В монографии Н.К. Шамаева «Нравственное развитие школьников в процессе традиционного физического воспитания» излагаются задачи нравственного воспитания школьников в процессе физического воспитания, которые заключаются в формировании сознания, высоконравственного поведения и волевых черт человека. При этом нравственное сознание включает формирование нравственных представлений, понятий, взглядов, суждений, оценок, а затем и нравственных убеждений.

В процессе занятий национальными видами спорта формируются социально – значимые мотивы поведения. Такие как стремление добиваться успехов не только для себя, а для того, чтобы поддержать честь коллектива, помогать друзьям в овладении спортивным мастерством, развивать любимый вид спорта, принимая активное участие в общественной жизни.

Настольные игры «Тырыынка» (игра в палочки), «Хабылык» (игра в лучинки), «Хаамыска» (игра в камушки), «Тыксаан» (игра в щелчки) относятся к разряду семейных развлечений. В них могут играть люди разного возраста, пола и физической подготовленности и состояния здоровья. Эти игры развивают не только ловкость кистей и пальцев рук, координационные способности, но и быстроту мышления, внимание, способности к воображению и абстрагированию. Они создают условия для активного семейного досуга, общения, сплачивают членов семьи, воспитывают уважительное отношение к сопернику, волю к победе, целеустремленность, аккуратность в действиях и сосредоточенность.

Таким образом, за всю историю существования якутского народа накоплен значительный опыт народного семейного физического воспитания, которые в современных условиях также успешно применяются родителями в духовно-нравственном воспитании детей.

Литература:

1. Афанасьев Л.А.- Тэрис. Айыы суола (Дорога Айыы). – Якутск: Бичик, 2002. – 176 с.
2. Портнягин И.С. Этнопедагогика «Кут-сюр» в воспитании и развитии личности ученика якутской школы: Автореф. дисс. на соиск. учен. степени д-ра пед. наук. М., 1999. 49 с.

3. Портнягин И.С. Этнопедагогика «Кут-сур»: педагогические воззрения народа Саха. 2-е изд. М.: Academia, 1999. 119 с.
4. Тэрис. Айыы уерэгэ. –Дь., 1993. -182 с.
5. Уткин К. Д. Философия "кут-сюр" / К. Д. Уткин; Междунар. центр хомус. (варган.) музыки и др. — Якутск : Част. изд. фирма "Ситим", 1994. — 20 с.
6. Уткин К. Д. Ысыах как этнокультурное явление: [Якут. нац. праздник] / К. Д. Уткин; Междунар. центр хомус. (варган.) музыки и др. — Якутск : Част. изд. фирма "Ситим", 1994. — 15 с.
7. Шамаев Н.К. Нравственное развитие школьников в процессе традиционного физического воспитания/Н.К. Шамаев.-М.: Academia, 2000.- 96 с.

График публикации коллективных научных монографий на 2018 год

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Инновационная экономика: проблемы и решения. Italy	28 апреля 2018	май 2018
Актуальные вопросы учета, анализа и аудита: теория, методология, практика. Melbourne, Australia	28 мая 2018	июнь 2018
Конкурентоспособность предпринимательских структур: особенности и перспективы. United Kingdom	28 июня 2018	июль 2018
Проблемы экономики и менеджмента. Dublin, Ireland	28 сентября 2018	октябрь 2018
Роль финансово-кредитной системы в современных экономических условиях. Nuremberg, Germany	28 октября 2018	ноябрь 2018
Стратегическое управление и планирование в условиях трансформирующейся экономики. Lisbon, Portugal	28 ноября 2018	декабрь 2018
Формирование механизма устойчивого развития экономических систем. Plovdiv, Bulgaria	28 декабря 2018	январь 2019
ПЕДАГОГИКА, ПСИХОЛОГИЯ, ФИЛОЛОГИЯ, ФИЛОСОФИЯ, КУЛЬТУРОЛОГИЯ, СОЦИОЛОГИЯ		
Перспективные направления развития филологии, лингвистики, языкознания и коммуникативистики. Nelson, New Zealand	28 апреля 2018	май 2018
Методология педагогической и коррекционной психологии. Vienna, Austria	28 мая 2018	июнь 2018
Методология, теория и практика преподавания иностранных языков. Paris, France	28 июня 2018	июль 2018
Стратегии развития современной высшей школы. Italy	28 сентября 2018	октябрь 2018
Актуальные вопросы философии, социологии, культурологии, филологии. Coventry, United Kingdom	28 октября 2018	ноябрь 2018
Современные социально-политические процессы в мире. Nuremberg, Germany	28 ноября 2018	декабрь 2018
Социология и общество: вызовы и перспективы. Taunton, United States of America	28 декабря 2018	январь 2019
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ		
Государственное управление: стратегии и перспективы. Coventry, United Kingdom	28 апреля 2018	май 2018
Государственное управление и самоуправление: теория, методология, практика. United States of America	28 октября 2018	ноябрь 2018
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Основные направления развития современной юриспруденции. Coventry, United Kingdom	28 апреля 2018	июнь 2018
Гражданское право и гражданский процесс: тенденции развития. Madrid, Spain	28 октября 2018	декабрь 2018

Авторам выдаются справки об участии в разработке научных хозрасчетных тем:**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

- 1) Формирование механизма эффективного регулирования и управления экономической деятельностью предприятий (№ государственной регистрации 0113U007514).
- 2) Теория и практика управленческого и бухгалтерского учета, анализа и аудита деятельности субъектов хозяйствования (№ государственной регистрации 0113U007515).
- 3) Разработка концепции обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации мировой экономики (№ государственной регистрации 0113U007516).
- 4) Проблемы социально-экономического развития предпринимательства (№ ГР 0114U006191).
- 5) Формирование и совершенствование механизма устойчивого развития экономических систем (№ государственной регистрации 0114U006192).
- 6) Повышение эффективности управления предприятиями различных организационно-правовых форм в условиях финансово-экономической нестабильности» (№ гос. регистрации 0114U006193).
- 7) Социально-экономические проблемы менеджмента (№ гос. регистрации 0114U006189).
- 8) Проблемы занятости и регулирования трудовых отношений в отраслях экономики (№ ГР 0114U006190).
- 9) Методологические и практические основы экономики природопользования» (№ ГР 0114U006194).

E-mail: conferencii.com@gmail.comSite: <http://conferencii.com>



Scientific research: global and local perspectives

Collection of scientific articles

Copyright © 2018 by the authors
All rights reserved.

Passed for printing 15.07.2018. Appearance 16.07.2018.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 8,0. Circulation 300 copies.

SAUL Publishing, Dublin, Ireland, 2018

ISBN 978-0-9955865-6-7