



#10 (50), 2019 część 7
Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)
Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

#10 (50), 2019 part 7
East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)
The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan
University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan
University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Editor in chief - Adam Barczuk

1000 kopii.

**Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie
85/21, 02-001 Warszawa, Polska»**

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo
Naukowe**

**Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001
Warszawa, Polska**

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

1000 copies.

**Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-
001 Warsaw, Poland»**

East European Scientific Journal

**Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw,
Poland**

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

СОДЕРЖАНИЕ

ЕКОНОМІЧЕСКІЕ НАУКИ

Яркова С. А., Якимова Л. Д., Кутузова А. В. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА	4
Вартанов М. В., Кечхошвили И. М., Берая Н. П., Дадіани К. З., Шогірадзе М. Х. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОРОШЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	9
Кудінов В.В., Васильєва С.І., Ігнатова О.М., ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	14
Волошина-Сідей В. В. ФІНАНСОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.	20
Gzhibovska N.V. ECONOMIC SCIENCES SHADOW ECONOMY IN THE BALTIC STATES	25
Demchenko K.I. SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF PENSION PROVISION EFFICIENCY IN UKRAINE	29
Zavhorodnii A. ANALYSIS OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE BLACK SEA REGION	33
Zerkal A. THE TEAM ROLE OF EMPLOYEES' COMMERCIAL AWARENESS FORMATION ON ENTERPRISE	38
Колокольчикова І. В. РИНОК ПЛОДОВО – ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА СУТЬ, ВНУТРІШНЯ БУДОВА	41
Мангобе Магали Мбойо ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ РЫНКОВ	46
Громика Р. П. НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	49
Syomych M. ORGANIZATIONAL AND LEGAL SECURITY MODELS FOR SUBJECTS OF AGRARIAN BUSINESS	56
Шурда К. Є. ОЦІНКА ЗАГАЛЬНОЇ ЦІННОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ	62
Яркова С. А., Якимова Л. Д. ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПЕРСОНАЛА	72
Климова Э. Н. ОТ ДИСКУРСА МЕНТАЛЬНОГО К ДИСКУРСУ АКТУАЛЬНОМУ	76
Tolibov A. N. COMPARATIVE ANALYZE OF UZBEK AND KOREAN MODERN FAMILIES	80

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Yarkova S.A.

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Dean of the Faculty of distance learning and further education,
Krasnoyarsk Institute of Railway Transport –
a branch of the Irkutsk State University of Railway Transport*

Yakimova L.D.

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Personnel Management,
Krasnoyarsk Institute of Railway Transport –
a branch of the Irkutsk State University of Railway Transport*

Kutuzova A.V.

*Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor of the Department of Personnel Management,
Krasnoyarsk Institute of Railway Transport –
a branch of the Irkutsk State University of Railway Transport*

ASSESSMENT OF POTENTIAL OF MANAGEMENT PERSONNEL

Яркова Светлана Анатольевна

*Кандидат технических наук, доцент,
декан факультета заочного обучения и дополнительного образования,
Красноярский институт железнодорожного транспорта –
филиал Иркутского государственного университета путей сообщения*

Якимова Любовь Дмитриевна

*Кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры управления персоналом,
Красноярский институт железнодорожного транспорта –
филиал Иркутского государственного университета путей сообщения*

Кутузова Анастасия Валерьевна

*Кандидат педагогических наук,
доцент кафедры управления персоналом,
Красноярский институт железнодорожного транспорта –
филиал Иркутского государственного университета путей сообщения*

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Abstract. The approaches to determining the potential of managerial staff, the theoretical and practical aspects of its assessment are investigated. Studied are methods for assessing the level of managerial potential used by various organizations. The structural components of these models are considered. A model is proposed for assessing the potential of managerial personnel of a branch of a non-state pension fund, focused on the corporate competency model. Recommendations have been made on its use in order to manage the potential of company executives.

Аннотация. Исследованы подходы к определению потенциала управленческого персонала, теоретические и практические аспекты его оценки. Изучены методики оценки уровня потенциала руководителя, используемые различными организациями. Рассмотрены структурные компоненты данных моделей. Предложена модель оценки потенциала управленческого персонала филиала негосударственного пенсионного фонда, ориентированная на корпоративную модель компетенций. Сделаны рекомендации по ее использованию в целях управления потенциалом руководителей компании.

Key words: *managerial staff, assessment of the potential of managerial staff, customer focus, competency model, development of the leader's potential.*

Ключевые слова: *управленческий персонал, оценка потенциала управленческого персонала, клиентоориентированность, модель компетенций, развитие потенциала руководителя.*

Постановка проблемы. Особое место в борьбе за достижение конкурентоспособности организации на рынке занимает система управления персоналом, реализующаяся в кадровых технологиях. Для получения прибыли и улучшения деятельности предприятия необходимо

выявить насколько полно используются трудовые и финансовые ресурсы предприятия. Сотрудники любого предприятия являются ресурсом, за счет которого может быть достигнуто или сведено на нет его конкурентное преимущество на рынке, потому что именно люди являются носителями

технологий, которые реализуют стратегические цели организации и во многом эффективность данного процесса. В клиентоориентированной организации важно учитывать не только внешних клиентов, но и внутренних. Ведь для того, чтобы вовремя поставить продукт или оказать услугу, отвечающие всем стандартам и условиям, необходима работа целой группы сотрудников, каждый из которых будет удовлетворять потребности коллег в цепочке действий.

Термин «потенциал» предполагает наличие скрытых, не проявивших еще себя возможностей или способностей в соответствующих сферах их жизнедеятельности.

Управленческий персонал — часть персонала организации, объединенная в специализированные службы, подразделения, занятая преимущественно различными видами умственной деятельности, выполняющая общие управленческие функции в соответствии с вертикалью власти. Наличие высокого потенциала менеджеров к выполнению руководящей деятельности, принятие эффективных управленческих решений во многом определяет конкурентоспособность организации. [1, 4, 5]

Анализ последних исследований и публикаций. Уровень потенциала в большинстве случаев рассматривают как степень развития компетенций и результативности. Для определения высокоэффективных сотрудников широко используется матрица-9 (или матрица-16, -25, в зависимости от количества квадрантов для ранжирования), которую применяют 46% компаний (по данным Trainings INDEX 2012). Однако недостатком данного метода является то, что сотрудники, эффективные в своем нынешнем качестве, часто не обладают потенциалом для работы на более высоких позициях.

Центром аналитики и исследований Amplua Insights по оценке потенциала компаниями своих сотрудников были получены следующие результаты:

- а) потенциал описывается тремя-пятью составляющими (личностные особенности и/или компетенции);
- б) компании используют либо готовую модель потенциала (Lominger, Hay Group, SHL, Saville), либо корпоративную;
- в) обучаемость (learning agility) как составляющая потенциала присутствует во всех моделях.

Таким образом, есть понимание, что обучаемость является важной составляющей потенциала сотрудника. Если потенциал - набор компетенций и личностных особенностей, которые проявляются в поведении, его оценка не составит труда: то, что наблюдаемо, то - оцениваемо. Однако инструментов, с помощью которых можно это сделать, не так много. Строго говоря, почти все поведенческие проявления, означающие наличие у человека потенциала, можно наблюдать только на рабочем месте, и лишь малую часть можно увидеть

в рамках ассесмент-центра. Действительно, оценить, запрашивает ли сотрудник обратную связь для собственного развития, имеет ли он четкое представление о результате своей деятельности, с помощью процедуры «ассесмент-центр» крайне сложно. Именно поэтому зарубежные компании прибегают в основном к двум инструментам оценки: оценке, осуществляемой руководителем, который непосредственно наблюдает своего подчиненного в работе, и к опросникам (реже к методу 360°).

Если компания использует первый инструмент, она создает подробные инструкции для руководителя. Инструкции описывают (в терминах компании), что такое потенциал, как он проявляется в ежедневном поведении человека. Руководитель самостоятельно оценивает потенциал сотрудника и обосновывает свою позицию на заседании кадрового комитета.

Оценка потенциала сотрудника руководителем как инструмент вызывает нарекания со стороны профессиональных оценщиков, тем не менее, ее используют на практике. Потому что то, как человек воспринимается окружающими (руководителем, коллегами), и определяет среду вокруг этого человека, а значит, создает реальность. Если окружающие не видят его стремление получать обратную связь или демонстрировать гибкость, не ощущают его воодушевления, не слышат каких-либо высказываний по тому или иному вопросу, то о потенциале речи идти не может. Безусловно, такую оценку следует проводить после тщательного инструктирования руководителей. Желательно, чтобы в компании имела культура обратной связи, сформировалась атмосфера открытости и доверия.

Любая компания, профессионально занимающаяся оценкой персонала, имеет инструмент, который помогает оценить личностные качества сотрудника, определяющие его потенциал. К таким компаниям можно отнести SHL, Talent Q, Hay, Hogan (в России ее прямым дистрибутором является Business Assessment Technologies, также этот инструмент использует в своих проектах Best T&D Group), Saville (в России ее представляет компания Formatta). Например, Saville предлагает опросники для оценки потенциала к управленческой деятельности или предпринимательству.

Если говорить только об оценке управленческого потенциала, то на выборе опросника можно и остановиться. Тогда процесс оценки кандидатов в резерв будет состоять из оценки эффективности сотрудника (результаты плюс корпоративные компетенции, если таковые есть) и заполнения опросника, выявляющего личностные качества. Однако только этих трех критериев для принятия решения о зачислении кандидата в резерв недостаточно. Нельзя опираться только на оценку потенциала, результатов или компетенций. Необходимо использовать несколько

критериев. По данным Trainings INDEX 2012, компании используют в среднем семь критериев отбора кандидатов в резерв, и потенциал - лишь один из них.

При оценке уровня развития потенциала необходимо использовать метод, где ведущая мыслительная и созидаящая роль принадлежит самому сотруднику, а не тренеру. Потенциал не статичен, он может снижаться или, наоборот, расти, в зависимости от ситуации. Именно поэтому необходим ежегодный аудит персонала и пула резервистов.

Фоминым Г.Б. [6] разработана функционально-целевая модель и методические положения по формированию компетенций линейного управленческого персонала вузов. По его мнению, потенциал управленческого персонала представляет собой систему, которую можно описать следующими характеристиками: каждый ее элемент функционирует внутри системы во времени и в определенных условиях среды, в которых существует сама система управления организацией. Для выбора количественных показателей потенциала Г.Б. Фомин рассматривает две структуры: структурную операционализацию потенциала управленческого персонала, состоящую из трех групп - факторов сознания (склонности, желания, намерения), факторов поведения (компетентность и профессионализм) и качеств (рефлексивность, эмпатичность, красноречивость и коммуникабельность), а так же факторную операционализацию его развития в виде объективных (характер и содержание труда, условия и организация труда, система стимулирования труда, права, обязанности и ответственность по социальному статусу, возможность творческого подхода к работе и организационно-правовые формы собственности) и субъективных факторов (квалификация, образование, отношение к своей профессиональной деятельности и ее оценка).

Г.Б. Фоминым разработано организационное обеспечение планирования профессиональной карьеры и работы с резервом на выдвижение линейного управленческого персонала, ключевым положением которого является модель развития профессиональной карьеры, механизмы управления системой подготовки, переподготовки и повышения квалификации линейного управленческого персонала. По результатам анализа мнений экспертов, по каждому блоку модели качеств и компетенций управленческого персонала установлены суммы присвоенных баллов и средние суммы рангов. Отбор наиболее значимых качеств из общей совокупности осуществлялся по среднему рангу. С этой целью строится средняя априорная диаграмма.

Фоминым Г.Б. исследована оценка важности качественных характеристик влияния управленческого потенциала. По показателям весовых коэффициентов и полученным балльным значениям определяется средневзвешенное

значение интегрального показателя управленческого потенциала.

Результаты анализа оценок экспертов показали, что на уровень использования управленческого потенциала влияет совокупность качественных характеристик. На основе классификации этих качеств, получена организационно-управленческая модель качеств управленческого персонала. На основе выполненного анализа разрабатывается кадровая политика предприятия.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Организации применяют многочисленные модели для оценки потенциала руководителей - выделяют результативные, личностные, средовые и целевые факторы и компетенции [2, 3, 5, 7].

Резюмируя проведенный анализ, можно констатировать, что не существует универсальной методики оценки потенциала управленческого персонала, а сама процедура является частью кадровой политики организации. Поэтому каждая отдельная организация должна формировать инструментарий управления потенциалом управленческого персонала исходя из собственных стратегических задач развития.

Цель статьи. Разработать рекомендации по оценке уровня сформированности управленческого персонала филиала негосударственного пенсионного фонда «Благосостояние».

Изложение основного материала. Так как в число организаций, которые внесли свой взнос в совокупный вклад учредителей рассматриваемого фонда, входят ОАО «РЖД», Общественная организация «Российский профессиональный союз железнодорожников и транспортных строителей» и другие предприятия железнодорожного транспорта, то целесообразно для оценки потенциала управленческого персонала использовать критерии, соответствующие модели корпоративных компетенций, получившую название «5K+Л», которые в 2009 году в ОАО «РЖД» были разработаны, а в 2010 году приняты. В разговорном лексиконе слово «компетенция» нередко ассоциируется с должностными полномочиями – «решение вопроса, который находится в чьем-либо ведении». В современной практике управления оно имеет и другой смысл. Под этим термином понимается совокупность знаний, навыков, деловых и личностных качеств, позволяющих работнику успешно действовать при реализации поставленных задач. Для оценки компетенций в данной компании используется простая шкала, которую не следует путать с уровнями должности:

а) 3 (превосходит ожидания) – работник добивается успеха, применяя компетенцию для решения особо сложных задач;

б) 2 (соответствует ожиданиям) – работник успешно применяет компетенцию для решения стандартных и новых рабочих задач. Компетенция проявляется стабильно и систематически;

в) 1 (требуются улучшения) – работник успешно использует компетенцию для решения только стандартных рабочих задач. Проявляя компетенцию для решения новых задач, добивается лишь частичного успеха. Компетенция проявляется в работе нестабильно, от случая к случаю;

г) 0 (не соответствует ожиданиям) – означает, что работник не использует компетенцию в своей работе, проявляет поведение, обратное тому, которое описано в компетенции.

Корпоративные компетенции распространяются на всех работников компании без исключения, независимо от уровня их должностей.

Согласно методике выделяются 4 уровня должностей в модели корпоративных компетенций ОАО «РЖД»

Уровень 1 - руководители:

- генеральный директор ОАО «РЖД»;
- заместители генерального директора ОАО «РЖД»;
- главный бухгалтер ОАО «РЖД»;
- руководители и заместители руководителей подразделений аппарата управления ОАО «РЖД»;
- руководители и заместители руководителей филиалов и структурных подразделений ОАО «РЖД», ДЗО;
- руководители и заместители руководителей структурных (в том числе и региональных) подразделений филиалов ОАО «РЖД», ДЗО;
- руководители служб (управлений, самостоятельных отделов) филиалов, структурных подразделений ОАО «РЖД», ДЗО;
- руководители региональных центров структурных подразделений и подразделений аппарата управления ОАО «РЖД».

Уровень 2 - руководители:

- руководители и заместители руководителей отделов (секторов) подразделений аппарата управления ОАО «РЖД»;
- заместители руководителей служб (управлений, самостоятельных отделов) филиалов, структурных подразделений ОАО «РЖД», ДЗО;

- руководители и заместители руководителей отделов (секторов);

филиалов, структурных подразделений ОАО «РЖД», ДЗО

- руководители и заместители руководителей отделов (секторов) структурных подразделений филиалов ОАО «РЖД», ДЗО;

- руководители и заместители руководителей структурных подразделений филиалов ОАО «РЖД» (линейные предприятия).

Уровень 3 - руководители:

- руководители и заместители руководителей отделов (секторов) структурных подразделений филиалов ОАО «РЖД» (линейные предприятия)

- иные руководители, не указанные в уровнях 1 и 2

Уровень 4 - рабочие и специалисты:

- специалисты ОАО «РЖД»;
- служащие ОАО «РЖД»;
- рабочие ОАО «РЖД».

Вместе с тем для комплексной оценки конкретного человека согласно принятой методике, не учитывается значимость компетенции на конкретной должности.

В связи с произведенным анализом для оценки формирования и развития управленческого персонала филиала негосударственного пенсионного фонда «Благосостояние» была выбрана методика Фомина Г.Б. с учетом набора уровней корпоративных компетенций 5К+Л ОАО «РЖД».

С целью ранжирования критериев в зависимости от уровня руководителя производится их экспертная оценка и рассчитывается удельный вес рангов. По результатам анализа мнений экспертов по каждому блоку модели качеств и компетенций управленческого персонала устанавливаются суммы присвоенных баллов и средние суммы рангов. Отбор наиболее значимых качеств из общей совокупности осуществляется по среднему рангу по оценкам экспертов. Шаблон для результатов анкетирования для руководителя 1-го уровня показан в таблице 1.

ШАБЛОН ДЛЯ РЕЗУЛЬТАТОВ АНКЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ 1- ГО УРОВНЯ

Анкета (баллы 0-3)							Средний балл фактора b_{Σ}	Весомость a_i	Интегральный показатель K_p
Шифр	Руководитель	Директор (1-ый уровень)							
	Эксперт	Э1	Э2	Э3	Э4	Э5			
	Компетенции	Баллы							
A	Компетентность								
A1	Наличие профессиональных компетенций								
A2	Способность учиться и развиваться								
A3	Готовность делиться опытом и передавать знания								
B	Клиентоориентированность								
B1	Ориентация на пользу для клиентов компании								
B	Корпоративность и ответственность								
B1	Ориентация на интересы компании								
B2	Умение работать в команде								
B3	Нацеленность на результат								
Г	Качество и безопасность								
Г1	Ориентация на качество и эффективность								
Г2	Обеспечение безопасности								
Д	Креативность и инновационность								
Д1	Выдвижение инициатив и внедрение инноваций								
Д2	Поддержка инициатив других								
Е	Лидерство								
Е1	Воодушевление и вовлечение других								
Е2	Мотивирование и убеждение без административного давления								
Средний балл									

Выводы и предложения.

Предложенная методика оценки уровня потенциала управленческого персонала может быть использована в других филиалах негосударственного пенсионного фонда «Благосостояние» для управления потенциалом руководящих работников: использоваться при проведении аудита, формировании индивидуальных траекторий развития

руководителей, проведении совещаний, разработке программ коуч-тренингов, при информировании персонала, при составлении регламентов работы менеджеров.

Список литературы:

1. Конев П.А. Методика оценки конкурентоспособности кадров управления с использованием профессиограмм / П.А. Конев //

Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. - 2017. - № 3 (48). - С. 170-176.

2. Кудрявцева Е.И. Управленческий потенциал персонала: методология оценки и применения / Е.И. Кудрявцева // Управленческое консультирование. - 2015. - № 8 (80). - С. 66-75.

3. Луговая В.Н. Обеспечение развития профессиональной компетентности управленческого персонала на основе программно-целевого подхода / В.Н. Луговая, И.В. Литовченко // Економічний часопис-XXI. - 2014. - № 9-10-2. - С. 56-59.

4. Реймаров Г.А. Комплексная оценка персонала. Инженерный подход к управлению качеством труда / Г.А. Реймаров. - М.: ЛКИ, - 2014. - 424 с.

5. Туренко Т.А. Методические аспекты оценки управленческого потенциала руководителей и специалистов / Т.А. Туренко, Б.Г. Туренко // Экономика и предпринимательство. - 2018. - № 6 (95). - С. 818-822.

6. Фомин Г.Б. Организация функционального взаимодействия линейного управленческого персонала вуза. / Г.Б. Фомин // Сб. материалов Международной научно-практической конференции «Менеджмент: управление в социальных и экономических системах». МНИЦ ПГСХА. - Пенза: РИО ПГСХА, 2012.

7. Ярыгина Я.Н. Компетентностный подход в моделировании управленческого потенциала руководителей (на примере отбора кандидатов в федеральный резерв управленческих кадров) / Я.Н. Ярыгина // Экономика и управление: научно-практический журнал. - 2017. - № 2 (136). - С. 21-25.

Vartanov M.V.

Doctor of Economics, Senior Scientist,
Tsotne Mirtskhulava Water Management
Institute of the Georgian Technical University

Kechxoshvili E.M.

Scientist, Tsotne Mirtskhulava Water Management
Institute of the Georgian Technical University

Beraia N.P.

PhD student, Georgian Technical University

Dadiani K. Z.

PhD student, Georgian Technical University

Shogiradze M.X.

PhD student, Georgian Technical University

THE QUANTITIES ASSESSMENT OF IRRIGATION ON THE AGRICULTURE EFFECTIVENESS

Вартанов Мартин Владимирович

доктор экономических наук,
старший научный сотрудник Института
водного хозяйства им. Ц. Мицхулава Грузинского технического университета

Кечхошвили Иракли Мерабович

научный сотрудник Института
водного хозяйства им. Ц. Мицхулава Грузинского технического университета

Берая Нана Павловна

докторант Института
водного хозяйства им. Ц. Мицхулава Грузинского технического университета

Дадияни Кетевана Захариевна

докторант Института
водного хозяйства им. Ц. Мицхулава Грузинского технического университета

Шогирадзе Марина Хухутиевна

докторант Института
водного хозяйства им. Ц. Мицхулава Грузинского технического университета

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОРОШЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Summary. The climatic conditions of Georgia largely dictate the need for irrigation of crops. The article presents the results of calculations of the share of irrigation land in the efficiency of agricultural production, its quantitative dependence on the climatic conditions of the region. The calculation of the effectiveness of capital investments in the rehabilitation (restoration) of reclamation systems is carried out on the example of the Kasp administrative region of the country. The implementation of investments, taking into account the share of the contribution of irrigation to the efficiency of agricultural production with an internal rate of return on investment (IRR) of 60%, accumulates the net present value (NPV) of 37.92 million GEL. Implementation of project decisions

will ensure full-fledged irrigation of crops, which in turn will create conditions for the formation of competitive market relations in the country's agriculture.

Аннотация. Природно-климатические условия Грузии в значительной мере диктуют необходимость орошения сельскохозяйственных культур. В статье приведены результаты расчетов доли вклада орошения в эффективность сельскохозяйственного производства, количественная зависимость ее от климатических условий региона. Расчет эффективности капитальных вложений в реабилитацию (восстановление) мелиоративных систем осуществлен на примере Каспского административного района страны. Реализация капиталовложений с учетом доли вклада орошения в эффективность сельскохозяйственного производства при внутренней норме прибыли инвестиций (IRR) 60%, аккумулирует чистый приведенный эффект (NPV) в размере 37.92 млн. лари. Осуществление проектных решений, обеспечит полноценный полив сельскохозяйственных культур, что в свою очередь создаст условия для формирования конкурентноспособных рыночных отношений в сельском хозяйстве страны.

Keywords: irrigation system, agriculture, rehabilitation, contribution share, economic efficiency.

Ключевые слова: оросительная система, сельское хозяйство, реабилитация, доля вклада, экономическая эффективность.

Введение

Природно-климатические условия Грузии в значительной мере определяют необходимость орошения сельскохозяйственных угодий. Однако, следует отметить, что орошение являясь достаточно капиталоемким мероприятием, достигает максимума своей эффективности лишь на фоне таких факторов интенсификации, как химизация сельскохозяйственного производства, его механизация, применение новых, высокоурожайных сортов растений, других условий повышения эффективности. В этой связи возникают очень важные для инвестора вопросы: какова величина реального эффекта сельского хозяйства, приходящаяся именно на орошение, каково влияние других факторов интенсификации на эффективность земледелия?

Основная часть

С целью выявления количественных значений влияния факторов интенсификации сельского хозяйства (фондообеспеченности, химизации и мелиорации), рассчитаны доли их вклада в эффективность сельского хозяйства в разрезе отдельных природно-климатических регионов страны. Рассмотрена функция:

$$E = f[\alpha_1 u_1(x_1) + \alpha_2 u_2(x_2) + \alpha_3 u_3(x_3)], \quad (1)$$

где E – эффективность сельскохозяйственного производства, рассчитанная как отношение величины чистого дохода сельского хозяйства к величине себестоимости валовой продукции;

x_1 – фондообеспеченность хозяйств, рассчитанная как отношение величины основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения к площади сельскохозяйственных угодий (тыс.лари/га; 1 доллар США соответствует 2,96 лари по данным на октябрь 2019 г.);

x_2 – величина внесенных минеральных удобрений в действующем веществе на гектар сельскохозяйственных угодий без площади пастбищ (кг/га);

x_3 – удельный вес орошаемых сельскохозяйственных угодий в общей площади угодий хозяйства (%);

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – соответствующие постоянные коэффициенты.

Применив метод нормализации переменных уравнения криволинейной регрессии [1], получили значения $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ для Кахетинского региона равными 0,05, 0,34 и 0,73, уравнение криволинейной регрессии, при коэффициенте корреляции $R = 0,89$, вида:

$$E_1 = f[0,05u_1(x_1) + 0,34u_2(x_2) + 0,73u_3(x_3)], \quad (2)$$

Доли вклада фондообеспеченности, химизации и мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства оказались равными соответственно 0,30, 0,30 и 0,40. Все рассматриваемые факторы эффективны.

Для региона Квемо Каргли значения $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ составили 0,10, 0,27 и 0,68, соответственно уравнение криволинейной регрессии, при коэффициенте корреляции $R = 0,97$, имеет вид:

$$E_2 = f[0,10u_1(x_1) + 0,27u_2(x_2) + 0,68u_3(x_3)], \quad (3)$$

Доли вклада фондообеспеченности, химизации и мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства соответственно составили 0,10, 0,21 и 0,69. Все три рассматриваемых фактора эффективны.

Для региона Рача-Квемо Сванети $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ составили 0,20, 0,27 и 0,21, соответственно уравнение криволинейной регрессии, при коэффициенте корреляции $R = 0,84$, имеет вид:

$$E_3 = f[0,20u_1(x_1) + 0,27u_2(x_2) + 0,21u_3(x_3)], \quad (4)$$

Доли вклада фондообеспеченности, химизации и мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства оказались соответственно составили 0,25, 0,50 и 0,25. Все рассматриваемые факторы эффективны.

Для региона Шида Картли значения $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ составили 0,26, 0,16 и 0,51, уравнение криволинейной регрессии, при коэффициенте корреляции $R = 0,84$, имеет вид:

$$E_4 = f[0,26u_1(x_1) + 0,16u_2(x_2) + 0,51u_3(x_3)], \quad (5)$$

Доли вклада фондообеспеченности, химизации и мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства оказались равными соответственно 0,24, 0,20 и 0,56. Все рассматриваемые факторы эффективны.

Для региона Самцхе Джавахети $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ составили 0,69, 0,26 и 0,40, соответственно уравнение криволинейной регрессии, при коэффициенте корреляции $R = 0,81$, имеет вид:

$$E_5 = f[0,69u_1(x_1) + 0,26u_2(x_2) + 0,40u_3(x_3)], \quad (6)$$

Доли вклада фондообеспеченности, химизации и мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства составили соответственно 0,45, 0,12 и 0,43. Все рассматриваемые факторы эффективны.

Для региона Имерети $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ составили 0,31, 0,12 и 0,28, соответственно уравнение криволинейной регрессии, при коэффициенте корреляции $R = 0,82$, имеет вид:

$$E_6 = f[0,31u_1(x_1) + 0,12u_2(x_2) + 0,28u_3(x_3)], \quad (7)$$

Доли вклада фондообеспеченности, химизации и мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства оказались равными соответственно 0,50, 0,27 и 0,23. Все рассматриваемые факторы эффективны.

Для региона Самегрело $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ составили 0,71, 0,33 и 0,22, соответственно уравнение криволинейной регрессии, при коэффициенте корреляции $R = 0,88$, имеет вид:

$$E_7 = f[0,71u_1(x_1) + 0,33u_2(x_2) + 0,22u_3(x_3)], \quad (8)$$

Доли вклада фондообеспеченности, химизации и мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства оказались равными соответственно 0,79, 0,11 и 0,10. Все рассматриваемые факторы эффективны.

Для региона Ачара $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ оказались равными 0,19, 0,39 и 0,32, соответственно уравнение криволинейной регрессии, при коэффициенте корреляции $R = 0,82$, имеет вид:

$$E_8 = f[0,19u_1(x_1) + 0,39u_2(x_2) + 0,32u_3(x_3)], \quad (9)$$

Доли вклада фондообеспеченности, химизации и мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства оказались равными соответственно 0,30, 0,43 и 0,27. Все рассматриваемые факторы эффективны.

Как видно из приведенных данных, доля вклада мелиорации (орошения) в эффективность сельскохозяйственного производства по регионам Грузии изменяется от 0,1 в Самегрело до 0,69 в Квемо Картли. Столь значительный диапазон изменения доли вклада мелиорации определяется прежде всего климатическими особенностями рассматриваемых регионов. Так, в Квемо Картли, где среднегодовая величина выпадения осадков составляет 580 мм доля вклада мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства составляет 0,69. В Самцхе Джавахети соответственно 673 мм и 0,43, в Шида Картли - 723 мм и 0,56, в Кахетии - 786 мм и 0,40, в Абхазии - 1564 мм и 0,27, в Самегрело - 1600 мм и 0,10.

Корреляционное уравнение связи между величиной среднегодовых осадков и долей вклада мелиорации в эффективность сельского хозяйства имеет вид:

$$Y = 0,58 + 0,11x - 0,25x^2, \quad (10)$$

где x – величина среднегодовых осадков, тыс. мм/год.

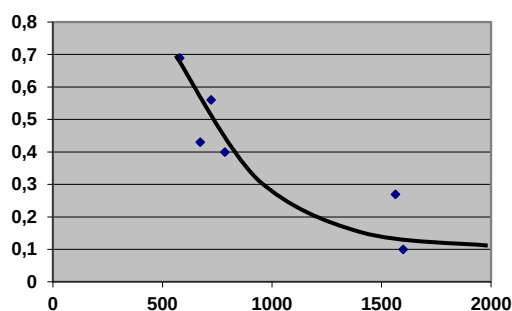


Рис.1. Зависимость между среднегодовой величиной осадков и долей вклада орошения в эффективность с.х. производства

Таким образом, в результате приведенных расчетов была установлена количественная

зависимость между природно-климатическими особенностями региона (среднегодовая величина

осадков) и долей вклада орошения в эффективность сельскохозяйственного производства.

В качестве примера расчета экономической эффективности капиталовложений в реабилитацию оросительных систем рассмотрим земли Тедзамского бассейна Каспского административного района Шида Картлийского региона Грузии. Влияние, расположенного здесь, Тriaлетского хребта определяет климат, переходящий от умеренно теплого, степного (в равнинной части) к умеренно влажному в предгорьях. Рассматриваемая территория характеризуется умеренно холодной зимой и продолжительным, жарким летом. Среднегодовая температура – 11,4°C, максимум температуры наблюдается в июле-августе – +35-36°C (абсолютный максимум +41°C), минимальные температуры – в январе-феврале – -9-11°C (абсолютный минимум -30°C). Среднегодовое количество осадков 500-550 мм, в горах – 600-700 мм, максимум осадков в мае (110 мм), минимум – в январе (25 мм); лето засушливое. Величина дефицита влажности изменяется в пределах 1,7-

14,7 мб (в вегетационный период, апрель-сентябрь – 5,6-14,7 мб). Баланс влажности (разница величин осадков и испарения) с февраля по октябрь – отрицательный (годовой -340 мм), что свидетельствует о необходимости орошения.

Источник оросительной воды, река Тедзами берет начало на северном склоне Тriaлетского хребта на высоте 2080 м и впадает в р. Куру.

Орошаемый массив расположен в нижнем течении реки по обоим берегам и представляет собой восемь независимых систем не инженерного, кустарного типа с самостоятельными примитивными водозаборами, суммарной площадью 2658 га. Каналы оросительных систем, построенных в середине прошлого столетия, в результате многочисленных ремонтов и переделок облицованы как монолитным бетоном и бутобетом, так и сборными железобетонными конструкциями. Относительно неширокая полоса сельскохозяйственных угодий располагается вдоль земляных магистральных каналов с полным отсутствием или минимальным количеством распределителей младшего порядка.

Таблица 1.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕАБИЛИТАЦИИ ОРОСИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ КАСПСКОГО РАЙОНА ГРУЗИИ

Наименование оросительной системы	Площадь га	Длина каналов, км		Стоимость	
		всего	на 1га	всего млн. лари	1 га, тыс. лари
По правому берегу					
ОС Цабла-архи	145	8,0	0,055	1,86	12,83
ОС Земо Чочети	95	4,4	0,046	0,42	4,42
ОС Ниаби	514	12,7	0,025	2,95	5,74
ОС Метехи	512	13,0	0,026	1,96	3,83
Всего по правому берегу	1266			7,19	5,68
По левому берегу					
ОС Сиони	750	7,0	0,009	2,78	3,71
ОС Доеси	275	14,6	0,053	1,97	7,16
ОС Карагаджи	295	5,7	0,019	1,12	3,8
ОС Сасирети	72	7,4	0,103	0,75	10,42
Всего по левому берегу	1392			6,62	4,76
Итого по бассейну	2658			13,81	5,20

Как видно из таблицы 1, величина капитальных вложений в реабилитацию оросительных систем региона, по предварительным данным, составляет 13,81 млн. лари. При этом структура капиталовложений по основным объектам строительства имеет вид: плотины и головные сооружения – 77%, магистральные каналы – 13%, другие гидротехнические сооружения – 10%.

В структуре орошаемых сельскохозяйственных угодий региона колосовые культуры занимают 25,02% площади, кукуруза (на зерно) – 16,67%, овощные культуры – 18,06%, многолетние сады – 20,84%, виноградники – 11,10%, многолетние травы – 8,31%.

Полноценный полив, обеспечиваемый осуществлением мероприятий по реабилитации

оросительных систем, создаст условия для повышения продуктивности угодий в 2 ÷ 3,2 раза. Так, например, продуктивность угодий под колосовыми культурами возрастет от 2,0 до 5,55 тыс. лари/га, а продуктивность угодий под овощными культурами – от 8,16 до 25,4 тыс. лари/га. В соответствии с ростом продуктивности угодий, прирост валовой продукции сельского хозяйства составит 21,25 млн. лари в год (таблица 2). С учетом доли вклада орошения в эффективность сельскохозяйственного производства в зоне Шида Картлийского региона 0,56, величина прироста валовой продукции, приходящейся на эффект орошения составляет 11,9 млн. лари.

РАСЧЕТ ПРИРОСТА ВАЛОВОЙ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЗОНЕ РЕАБИЛИТИРОВАННЫХ ОРОСИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ КАСПСКОГО РАЙОНА

№	Наименование с.х. культур	Площадь, га	Урожайность, т/га			Прирост с.х. продукции всего, т	Рыночная цена, лари/т	Стоимость дополнительной валовой продукции, тыс.лари
			Сущест-вующая	Ожи-даемая	Прирост урожайно-сти			
1	Колосовые культуры	665	1,75	3,7	1,95	1296,75	1500	1945,1
2	Кукуруза на зерно	443	2,2	5,7	3,5	1550,5	1800	2790,9
3	Овощи	480	10,2	33,0	22,8	10944,0	800	8755,2
4	Многолетние сады	554	3,6	10,0	6,4	3545,6	1200	4254,7
5	Виноградники	295	3,7	11,0	7,3	2153,5	1500	3230,3
6	Многолетние травы	221	3,03	9,4	6,37	1407,77	500	703,9
		2658						21680,1

Расчет экономической эффективности капиталовложений в реабилитацию оросительных систем осуществляется с учетом фактора времени при дисконте 12% [3]. Величина NPV (Net Present Value) определяется по известной формуле:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC, \quad (1)$$

где P_k – величина годового дохода, генерируемого инвестицией (IC) в течении k – того года.

Что касается внутренней нормы прибыли инвестиций (IRR), то размер ее устанавливается в соответствии с зависимостью:

$$\sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} = 0, \quad (2)$$

где $IC=CF_0$

Компьютерный расчет показал, что величина чистого приведенного эффекта (NPV) при внутренней норме прибыли (IRR) 60% составила 59,87 млн. лари, что свидетельствует о достаточно высоком уровне эффективности инвестиций.

ВЫВОДЫ

1. С целью выявления количественных значений влияния факторов интенсификации сельского хозяйства (фондообеспеченности, химизации и мелиорации) в разрезе отдельных природно-климатических регионов страны рассчитаны доли их вклада в эффективность сельского хозяйства.

2. Доля вклада мелиорации (орошения) в эффективность сельскохозяйственного производства по регионам Грузии изменяется от 0,1 в Самегрело до 0,69 в Квемо Картли. Столь значительный диапазон изменения доли вклада

мелиорации определяется прежде всего климатическими особенностями рассматриваемых регионов. Так, в Квемо Картли, где среднегодовая величина выпадения осадков составляет 580 мм доля вклада мелиорации в эффективность сельскохозяйственного производства составляет 0,69. В Самцхе Джавахети соответственно 673 мм и 0,43, в Шида Картли - 723 мм и 0,56, в Кахетии - 786 мм и 0,40, в Аджарии - 1564 мм и 0,27, в Самегрело - 1600 мм и 0,10.

3. Расчет эффективности капитальных вложений в реабилитацию (восстановление) мелиоративных систем осуществлен на примере Каспского административного района страны. Реализация капиталовложений с учетом доли вклада орошения в эффективность сельскохозяйственного производства при внутренней норме прибыли инвестиций (IRR) 60%, аккумулирует чистый приведенный эффект (NPV) в размере 37.92 млн. лари. Осуществление проектных решений, обеспечит полноценный полив сельскохозяйственных культур, что в свою очередь создаст условия для формирования конкурентноспособных рыночных отношений в сельском хозяйстве страны.

ЛИТЕРАТУРА

- 1.Алексеев Г.А. Объективные методы выравнивания и нормализации корреляционных связей. Л., «Гидрометиздат», 1971;
2. Вартанов М., Кечхошвили Э. Экономическая эффективность реабилитации оросительных систем Каспского района Грузии. Грузинский технический университет, Институт водного хозяйства им. Ц.Мирицхулава «Сборник научных трудов» № 69, Тбилиси- 2014, ISBN1512-2344;
3. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М., «Финансы и статистика», 1998.

Kydinov V.V.

*doctor of economic Sciences, professor,
professor of the Department of Accounting and Management
Zaporizhzhya National University, faculty of ZNU in Kryvyi Rih*

Vasylieva S.I.

*candidate of economic Sciences, associate Professor,
associate Professor of the Department of Accounting and Management
Zaporizhzhya National University, faculty of ZNU in Kryvyi Rih*

Ignatova O.M.,

*candidate of economic Sciences, associate Professor,
associate Professor of the Department of Accounting and Management
Zaporizhzhya National University, faculty of ZNU in Kryvyi Rih*

PROBLEM ASPECTS OF CREDIT DEBT CLASSIFICATION AND ITS ROLE IN ENTERPRISE MANAGEMENT

Кудінов В.В.,

*д.т.н., професор,
професор кафедри обліку та менеджменту
Криворізький факультет
Запорізького національного університету;*

Васильєва С.І.,

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та менеджменту
Криворізький факультет
Запорізького національного університету;*

Ігнатова О.М.,

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та менеджменту
Криворізький факультет
Запорізького національного університету*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Abstract. Market conditions of the enterprise make it necessary for enterprises to objectively evaluate the financial status, solvency and reliability of their partners. Independence in the selection of suppliers and contractors, the search for sources of financing forces economic entities to pay special attention to settlements with different contractors. In the current crisis of non-payments in Ukraine uncontrolled increase in accounts payable is becoming widespread. Settlements with creditors on commodity transactions at domestic enterprises are not entirely positive, as there are significant amounts of debt and long maturities. One of the most difficult and contradictory issues, which is caused by the problem of non-payments, is the formulation of the correct classification of accounts payable, which, first of all, should contribute to the avoidance of late payment, which entails additional costs in the form of fines and litigation costs, rational classification of accounts payable will satisfy the information needs of users in the calculation and optimization paths. The article deals with the detailed classification of accounts payable in modern economic conditions. On the basis of practical necessity, it would be appropriate for the management (shareholders, management) to allocate from the general classification the amount of overdue accounts payable, which is formed as a result of violation by the buyers of the order and terms of payment of settlement documents. Separation of this type of liabilities is necessary to control the amounts of overdue accounts payable, to establish the reality of its repayment, to calculate partial indicators of financial stability and solvency of the enterprise, and for arrears, the statute of limitation of which has expired, - timely display in the statement of financial statements about total income). Analysis and generalization of the considered approaches to the classification of accounts payable, which in this article we consider as a system of economic relations, and elements of current liabilities, reflecting in their motion a single process of circulation of financial resources of enterprises and which are interrelated objects of management, allowed to organize it from the point of view of the management process. The necessity of maintaining a separate form of internal reporting to summarize the results of settlements with buyers and customers in order to better manage them.

Анотація. Ринкові умови господарювання ставлять підприємства перед необхідністю об'єктивно оцінювати фінансовий стан, платоспроможність й надійність своїх партнерів. Самостійність у виборі постачальників і підрядників, пошуку джерел фінансування змушує суб'єктів господарювання особливу увагу приділяти розрахункам з різними контрагентами. В умовах існуючої кризи не платежів в Україні безконтрольне зростання кредиторської заборгованості стає поширеним явищем. Розрахунки з

кредиторами за товарними операціями на вітчизняних підприємствах мають не зовсім позитивну характеристику, оскільки мають місце значні суми заборгованості та тривалі терміни її погашення. Одним із найбільш складних та суперечливих питань, які зумовлені проблемою не платежів, є постановка правильної класифікації кредиторської заборгованості, яка перш за все, повинна сприяти недопущенню прострочення термінів платежу, що веде за собою додаткові витрати у вигляді сплати штрафів та витрати на судові провадження, тому раціональна класифікація кредиторської заборгованості дозволить задовольнити інформаційні потреби користувачів щодо здійснення розрахунків та шляхів оптимізації. В статті розглянуто розгорнуту класифікацію кредиторської заборгованості в сучасних умовах господарювання. Виходячи з практичної необхідності, для потреб управління (акціонерів, керівництва) доречно було б виділяти із загальної класифікації суми простроченої кредиторської заборгованості, що утворюється в результаті порушення покупцями порядку і термінів оплати розрахункових документів. Виокремлення даного виду зобов'язань є необхідним для контролю сум простроченої кредиторської заборгованості, встановлення реальності її погашення, розрахунку часткових показників фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, а по заборгованості, термін позовної давності якої минув, – вчасного відображення в звіті про фінансові результати підприємства (звіт про сукупний дохід). Аналіз і узагальнення розглянутих підходів до класифікації кредиторської заборгованості, які в даній статті ми розглядаємо і як систему економічних відносин, і елементи поточних пасивів, що відображають у своєму русі єдиний процес кругообігу фінансових коштів підприємств і які є взаємопов'язаними об'єктами управління, дозволили систематизувати її з позиції процесу управління. Розглянуто необхідність ведення окремої форми внутрішньої звітності для узагальнення результатів розрахунків із покупцями і замовниками з метою більш оптимального управління ними.

Keywords: *debt, lender, accounts payable, classification, internal reporting, calculations*

Ключові слова: *заборгованість, кредитор, кредиторська заборгованість, класифікація, внутрішня звітність, розрахунки*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Кредиторська заборгованість є предметом постійного, безупинного контролю і вимагає оперативного регулювання з боку керівництва і фінансових служб. Тому важливим є якісне і своєчасне відображення інформації про кредиторську заборгованість з метою забезпечення максимальних гарантій для користувачів фінансової звітності щодо вірогідності, реальності, повноти і законності приведеної інформації про неї. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду погашення позитивно характеризує управління нею. Показники, які характеризують стан кредиторської заборгованості, визначають основні відповідні завдання політики управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням проблем організації розрахунків з кредиторами у різні роки займалися такі вітчизняні науковці, як М. Д. Білик, Ф. Ф. Бутинець, І. Буфатина, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко, В. М. Костюченко, М. В. Кужельний, Ю. Я. Литвин, О. В. Лишиленко, В. Г. Лінник, В. Я. Плаксінко, В. В. Сопко, К. С. Сурніна, Н. М. Ткаченко та багато інших. Разом з цим, треба відмітити, що має місце багатоаспектність дослідження, яка зумовлена складністю і різноманітністю суб'єктів та об'єктів розрахунково-платіжних відносин. Все це вплинуло на рівень розробок окремих теоретичних і практичних аспектів класифікації кредиторської заборгованості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сучасні підприємства здійснюють

свою діяльність в умовах динамічного розвитку розрахунково-платіжної системи, що прямо впливає на стан галузей економіки. Складним компонентом розрахунково-платіжних відносин є взаємна заборгованість підприємств та внутрішні розрахунки підприємства. У процесі договірних відносин та розрахункових операцій між контрагентами виникає кредиторська заборгованість. Фінансове середовище зумовлює функціонування та взаємодію з системою розрахунків, яка опосередковує фінансово-господарську діяльність. Розрахунки, маючи постійно діючий, динамічний характер, потребують певних управлінських впливів, що виробляються в системі фінансового менеджменту на основі перероблення чисельних потоків різноманітної економічної інформації, провідна роль у загальній сукупності якої належить обліковій інформації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз класифікації кредиторської заборгованості, обґрунтування необхідності удосконалення аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, з метою управління кредиторською заборгованістю для забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як показав аналіз наукової, довідкової та навчальної літератури, між науковцями та фахівцями в економіці та, фінансах не має єдності та однозначності щодо розуміння класифікації кредиторської заборгованості та ведення внутрішньої звітності.

Основу побудови бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості визначає її

класифікація.

Класифікація (від лат. *classis* – клас і *facio* – роблю) – система розподілення об'єктів (процесів, явищ) за класами (групами тощо) відповідно до визначених ознак. Інколи вживають термін категоризація у значенні «розподілення об'єктів на категорії».

Оскільки в результаті класифікації утворюється хоча б один клас (група), принаймні з одним елементом, – можна визначати класифікацію як групування, утворення класів об'єктів, що, до речі, ближче до етимології слова класифікація.

Наукова класифікація є методом дослідження множини об'єктів шляхом їх поділу на класи (групи) за відповідною загальною ознакою способом пізнання сутності, змісту, ступеня схожості і відмінностей об'єктів.

Нерозуміння теоретичних основ класифікації іноді призводить не тільки до некоректного застосування деяких термінів, понять, але і до помилок при класифікації [3].

Аналіз наукової літератури дає різноманітне уявлення про особливості класифікації кредиторської заборгованості, яку багато авторів називають зобов'язаннями, так як їй притаманні різні класифікаційні ознаки зобов'язань. Тому, розглянемо дані класифікації за різними поглядами науковців.

З метою бухгалтерського обліку П(С)БО 11 «Зобов'язання» класифікує зобов'язання наступним чином: довгострокові, поточні та забезпечення.

Отже, П(С)БО 11 [10] пропонує загальну класифікацію, яка є універсальною для будь якого підприємства.

Колектив авторів, Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна [2], погоджуються з даною класифікацією, але зазначають що для правильної організації бухгалтерського обліку зобов'язань важливим є визначення моменту виникнення зобов'язання, оскільки юридичні та економічні аспекти цього питання не збігаються. Так, наприклад, у момент підписання договору на постачання готової продукції, товарів (виконання робіт та послуг) між підприємством-постачальником і підприємством-покупцем виникає юридичне зобов'язання, суть якого полягає в тому, що воно підлягає виконанню в майбутньому. В бухгалтерському обліку підприємства зобов'язання знаходить своє відображення лише тоді, коли підприємство-постачальник відвантажує готову продукцію (товари), тому пропонують поділяти зобов'язання залежно від порядку визначення суми до погашення зобов'язання на реальні та потенційні. Реальні зобов'язання виникають на підставі договору, контракту, одержаного рахунку (як правило, сума заборгованості та строк погашення по них є конкретними і вказуються у відповідних документах). Потенційні зобов'язання характеризуються тим, що сума і термін платежу за ними не визначені і залежать від подальших подій

у майбутньому. Потенційні зобов'язання поділяються на забезпечення, непередбачені зобов'язання та доходи майбутніх періодів. Таку ж класифікацію пропонують С.Ф. Голов [4], та Т.В. Стаднюк [13].

Хендриксен Е.С. та Ван Бреда М.Ф. відмічають (цитуються по І.В. Орлову [9]), що зміст статті «Доходи майбутніх періодів», яка не має будь-якої конкретно визначеної характеристики, може сприйматись як щось середнє між зобов'язаннями і власним капіталом. Автори указують на те, що така невизначена стаття звіту може бути використана в недобросовісних цілях: «Нередко наличие неопределенности позволяет прибегать к отсрочке отражения дохода с целью искусственного его сглаживания. По этой и ряду других причин концепция отсроченных доходов должна быть изъята из числа средств формирования финансовой отчетности».

Тому, як зазначає І.В. Орлов, враховуючи сумнівний статус статті «Доходи майбутніх періодів», при МСФЗ-трансформації потрібно віднести відповідні залишки на інші статті зобов'язань, наприклад, аванси отримані або інші поточні зобов'язання тощо. Також автор наголошує, що зобов'язання, які відображені за статтями забезпечень, повинні бути проаналізовані на предмет розподілу на поточні та довгострокові; пропонує об'єднати в одну статтю поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, за страхуванням та за розрахунками з учасниками в статтю «Нараховані зобов'язання».

Губачова О.М. та Мельник С.І. [5] наголошують, що у бухгалтерському обліку зобов'язання відображають тільки тоді, коли виникає заборгованість по них. Кредиторська заборгованість визнається, якщо вона відповідає її визначенню, може бути вимірною і є релевантною і достовірною. Тому, на відміну від попередніх класифікацій розглядають зобов'язання за наступними ознаками:

- в залежності від порядку визначення суми: фактичні та умовні;
- в залежності від термінів погашення: поточні та довгострокові.

Фактичні зобов'язання виникають на основі договору, контракту, одержаного рахунку, сума заборгованості за якими відома.

За умовними зобов'язаннями, навпаки, точна сума не може бути визначена до настання певної дати. Це заборгованість зі сплати податків, відпусток тощо.

Короткострокові (поточні) зобов'язання мають бути погашені в процесі одного операційного циклу діяльності підприємства або протягом одного фінансового року після дати складання балансу.

Термін оплати довгострокових зобов'язань перевищує фінансовий рік.

Досить дискусійним є підхід Т.О. Євлаш [6] щодо визначення сутності та видів кредиторської заборгованості. Автор зазначає, що кредиторська заборгованість – це поточні зобов'язання

підприємства, при цьому не уточнює сутності поняття «поточні зобов'язання». Але якщо поточними зобов'язаннями вважати короткострокову заборгованість, тоді як у звітності відображати заборгованість по довготривалих операціях? Адже виконання інвестиційних програм, розробка перспективних проектів розвитку підприємства ініціатора і навіть залучення підприємством позикових коштів фінансово-кредитних установ на дані цілі сприятиме утворенню довгострокової заборгованості. Так як короткостроковий період призводитиме до уповільнення кругообігу засобів підприємства, породжуватиме проблеми, що будуть пов'язані з дефіцитом грошової маси для обслуговування кругообігу засобів виробництва.

Автор наголошує, що у сучасній фінансовій практиці виділяють наступні основні види кредиторської заборгованості:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, термін оплати яких не настав;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, котрі вчасно не оплачено;
- кредиторська заборгованість за виданими векселями;
- кредиторська заборгованість за отриманими авансами;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- кредиторська заборгованість з оплати праці;
- інші види кредиторської заборгованості.

Отже, як бачимо, автор розглядає досить розгорнуту класифікацію, але, на жаль, не приділяє уваги довгостроковим зобов'язанням. Виходячи із практичної доцільності, дана класифікація актуальна для підприємств малого та середнього бізнесу, адже великий бізнес потребує забезпечення реалізації довгострокових стратегій підприємства, що у свою чергу вимагатиме довготривалих розрахунків з контрагентами.

Найбільш розгалужену класифікацію зобов'язань за різними ознаками пропонує Ф.Ф. Бутинцем [1], а саме:

- за складністю: прості, складні;
- за визначеністю у часі: обмежені у часі, безстрокові;
- за забезпеченістю виконання зобов'язань: забезпечені, незабезпечені;
- залежно від підстави виникнення зобов'язання: договірні, позадоговірні;
- за способом погашення: монетарні, немонетарні;
- за часом виникнення: теперішні, майбутні;
- за терміном погашення: довгострокові, короткострокові;
- за можливістю оцінки: фактичні, оціночні, умовні.

Цієї ж думки дотримується І.В. Орлов [9] і зазначає, що класифікація зобов'язань у бухгалтерському обліку створена на основі господарських процесів, а тому зводиться до

простого переліку, який регулює П(С)БО. Через це доцільно розглядати класифікацію бухгалтерських зобов'язань за різними ознаками. Автор наголошує, що П(С)БО 11 «Зобов'язання» не дає деталізованої характеристики класифікаційних ознак конкретних видів зобов'язань, порівняно з ознаками, які наводяться у ЦКУ [14]. Така характеристика класифікаційних ознак дасть змогу чітко коментувати загальні положення бухгалтерського обліку зобов'язань.

Звичайно в бухгалтерському обліку відображаються не всі господарські зобов'язання, а лише ті, що впливають з виконання укладених підприємством договорів чи здійснених дій. Тому в умовах МСФЗ-трансформації для потреб бухгалтерського обліку достатнім буде поділ зобов'язань на поточні (короткострокові) та довгострокові. Така класифікація полегшить і, в свою чергу, актуалізує роботу бухгалтерської служби.

Також, виходячи з практичної необхідності, для потреб управління (акціонерів, керівництва) доречно було б виділяти із загальної класифікації суми простроченої кредиторської заборгованості, що утворюється в результаті порушення покупцями порядку і термінів оплати розрахункових документів.

Виокремлення даного виду зобов'язань є необхідним для контролю сум простроченої кредиторської заборгованості, встановлення реальності її погашення, розрахунку часткових показників фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, а по заборгованості, термін позовної давності якої минув, – вчасного відображення в звіті про фінансові результати підприємства (звіт про сукупний дохід).

Крейніна М.Н. [7] залежно від причин виникнення виділяє такі види кредиторської заборгованості:

- заборгованість постачальникам і підрядчикам за отримані матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги;
- заборгованість постачальникам, підрядчикам і іншим кредиторам, в забезпечення якої підприємство видало векселі;
- заборгованість із заробітної плати;
- заборгованість із відрахування на соціальне страхування;
- заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- аванси, отримані від покупців і замовників;
- розрахунки з іншими кредиторами.

У даному випадку має місце представлення кредиторської заборгованості, як за об'єктами, так і за суб'єктами економічних відносин.

Ми згодні з підходом учених з ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, які зробили спробу розробити загальну систему класифікації кредиторської заборгованостей як об'єктів управління. Були виділені наступні ознаки класифікації:

- за терміном погашення;

- за характером виникнення;
- за економічним вмістом розрахункових операцій;
- за контрагентами;
- за валютою, що використовується у розрахунках;
- за забезпеченням;
- за виконанням умов договору;
- за вірогідністю погашення.

Аналіз і узагальнення розглянутих підходів до класифікації кредиторської заборгованостей, які в даній статті ми розглядаємо і як систему економічних відносин, і елементи поточних пасивів, що відображають у своєму русі єдиний процес кругообігу фінансових коштів підприємств і які є взаємопов'язаними об'єктами управління, дозволили систематизувати їх за наступними напрямками, які наведені в табл. 1.

Таблиця – 1

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ З ПОЗИЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

Ознаки	Основні групи заборгованостей	Значення для процесу управління
1	2	3
1. За об'єктами взаємовідносин	1.1. Товарна (продукція, товари, роботи, послуги товарного характеру) 1.2. Нетоварна (розрахункова або платіжна)	Дозволяє обґрунтовувати рішення в області комерційної діяльності, управління розрахунковими операціями і рухом грошових потоків
2. За суб'єктами (контрагентами) взаємовідносин	2.1. Заборгованість покупців 2.2. Заборгованість постачальників 2.3. Заборгованість інших контрагентів (робітники та службовці, власники, бюджет, позабюджетні фонди, структурні підрозділи та ін.)	Дозволяє оцінити «адресність» заборгованості і здійснювати контрольні функції в системі управління
3. За місцем виникнення взаємовідносин	3.1. Зовнішня 3.2. Внутрішня	Дозволяє оцінити напрямки руху потоків грошових коштів
4. За термінами погашення	4.1. Заборгованість, що обслуговує поточну діяльність 4.2. Поточна частина довгострокової заборгованості, термін оплати якої настає у поточному періоді. У складі поточної: заборгованість до 30 днів; від 30 до 60 днів; від 60 до 90 днів і т.д.	Дозволяє оцінити весь розмір заборгованості поточного періоду, рівень ліквідності і платоспроможності і забезпечити узгодженість руху негативних і позитивних грошових потоків у часі
5. За причиною виникнення	5.1. Оплата з відстрочкою платежу 5.2. Авансові розрахунки.	Дозволяє оцінити ступінь довіри відносин з різними контрагентами
6. За характером виникнення	6.1. Допустима (нормальна) 6.2. Невиправдана	Дозволяє контролювати стан заборгованості і правильно оцінювати доходи і витрати операційної діяльності
7. За виконанням умов договору	7.1. Заборгованість, термін оплати якої ще не настав 7.2. Прострочена 7.3. Відстрочена	Дозволяє контролювати платіжну і договірну дисципліну і приймати рішення щодо вживання або недопущення штрафних санкцій
8. За вірогідністю повернення	8.1. Заборгованість, яка потенційно може бути погашена 8.2. Сумнівна 8.3. Безнадійна	Дозволяє встановлювати порядок здійснення платежів, списання заборгованості в балансі або визначення доходу
9. За тривалістю взаємовідносин з контрагентами	9.1. Постійна 9.2. Періодична 9.3. Випадкова	Дозволяє впливати на рівень стабільності і стійкості підприємства
10. За умовами кредитування	10.1. Заборгованість з фіксованим терміном погашення 10.2. Заборгованість з поверненням лише після фактичної реалізації позичальником отриманих у розстрочку товарів 10.3. Заборгованість при кредитуванні за відкритим рахунком 10.4. Заборгованість при кредитуванні за кредитним лімітом та ін.	Дозволяє впливати на рівень ризику при укладанні договорів з контрагентами

Під «кредиторською заборгованістю» мають на увазі не що інше, як зобов'язання підприємства

перед іншими юридичними й фізичними особами.

П. 5 П(С)БО 11 «Зобов'язання» [10] висуває

умови визнання зобов'язань:

- достовірність оцінки;
- зменшення економічних вигід як наслідок їх погашення.

Так, достовірність оцінки передбачає, що за винятком надзвичайно рідкісних випадків, суб'єкт господарювання спроможний визначити діапазон можливих результатів і таким чином здійснити наближену оцінку зобов'язання.

Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення. Зокрема, сума погашення – це недисконтована сума грошових коштів або їх еквівалентів, котра, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства (п.п. 4, 12 П(С)БО 11).

Стосовно довгострокових зобов'язань, то їх слід оцінювати за теперішньою вартістю. Теперішня вартість – це дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), котра, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства (п.п. 4, 10 П(С)БО 11).

Окремо слід зазначити порядок оцінки зобов'язань, виражених в іноземній валюті, який визначено П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [11]. Такі зобов'язання при первісному визнанні відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням курсу НБУ на дату здійснення операції.

В подальшому зобов'язання, які є монетарними статтями, перераховуються за курсом НБУ, що діє на дату погашення зобов'язань та/або на дату балансу. Курсова різниця, що при цьому виникає, відображається у складі відповідних доходів або витрат підприємства.

Списання зобов'язань з балансу з відповідним відображенням у звітності здійснюється при: зменшенні активу; сторнуванні забезпечення, тобто при зменшенні забезпечення за рахунок зменшення раніше відображених витрат.

Отже, на основі проведеного дослідження, ми дійшли висновку, що належна організація обліку кредиторської заборгованості та її належна класифікація на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних розрахункових операцій за борговими зобов'язаннями (з кредиторами).

Умовами визнання зобов'язань є достовірність оцінки та зменшення економічних вигід як наслідок їх погашення. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення.

Товарна кредиторська заборгованість може бути як позитивним елементом фінансово-господарської діяльності, так і негативним. Порівняно із зобов'язаннями за отриманими кредитами банків, векселями, облігаціями, вона є «дешевою» заборгованістю.

Також виникає можливість користуватися

коштами інших підприємств. З іншого боку, якщо величина кредиторської заборгованості є досить великою, то відбуватиметься зниження платоспроможності суб'єктів господарювання. Це може стати причиною відмови інших підприємств та фінансових структур від співпраці.

Організація аналітичного обліку розрахунків з постачальниками має забезпечити можливість отримання необхідних даних по:

- акцептованим та іншим розрахунковим документам, термін оплати яких не настав;
- виданим векселям, термін оплати яких не настав;
- неоплаченим в строк розрахунковим документам за невідфактурованими поставками;
- простроченим оплатою векселям;
- отриманим комерційним кредитам.

В цілому раціональна організація обліку потенційних постачальників та стану розрахунків з ними сприяє зміцненню довірливої і розрахункової дисципліни, виконанню зобов'язань по поставках продукції в заданому асортименті і якості, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, скороченню дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності обігових коштів а, відтак, поліпшенню фінансового стану підприємства.

Таким чином, з метою удосконалення класифікації кредиторської заборгованості запропоновано:

- вдосконалити аналітичний облік розрахунків шляхом запровадження додаткових аналітичних номенклатур по розрахунках з постачальниками та підрядниками із поділом за термінами сплати та суб'єктами постачання, що забезпечить усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективний контроль за своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками;

- ввести у документообіг облікової системи аналітичний документ – Аналітичну таблицю розрахунків з постачальниками (підрядниками), що містить у собі усі істотні сторони розрахункових та договірних відносин із постачальниками та підрядниками та сприятиме посиленню внутрішньогосподарського контролю за кредиторською заборгованістю.

Усі ці заходи допоможуть слідкувати за розрахунками з постачальниками, у встановлені строки погашати заборгованість, а також достовірніше відображати інформацію в бухгалтерському обліку.

Таким чином, правильна побудова облікового процесу на підприємстві та раціональна організація класифікації кредиторської заборгованості дозволить покращити облік кредиторської заборгованості підприємства. З метою удосконалення класифікації кредиторської заборгованості запропоновано запровадження додаткових аналітичних номенклатур та введення у документообіг облікової системи аналітичний документ – Аналітичну таблицю розрахунків з

постачальниками (підрядниками), що містить у собі усі істотні сторони розрахункових та договірних відносин із постачальниками та підрядниками та сприятиме посиленню внутрішньогосподарського контролю за кредиторською заборгованістю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Між вітчизняними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку є вагомі відмінності. Україні в цьому плані слід удосконалювати систему класифікації кредиторської заборгованості на основі норм міжнародних стандартів, проте обов'язково потрібно враховувати і національні традиції, і особливості ведення бухгалтерського обліку в країні. Аналіз і узагальнення розглянутих підходів до класифікації кредиторської заборгованостей як систему економічних відносин, що відображають у своєму русі єдиний процес кругообігу фінансових коштів підприємств і які є взаємопов'язаними об'єктами управління, дозволили систематизувати їх з позиції процесу управління. Вдосконалення процесу управління кредиторською заборгованістю надасть можливість вибору її оптимального розміру для кожного окремого підприємства, максимально уникати прострочення термінів її погашення, оптимізації контингенту постачальників та підрядників, урахування їх платоспроможності, що вплине на зменшення обсягів зобов'язань.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ :

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. 8-ме вид., доп. і перероб. / за заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2015. 912 с.
2. Верхоглядова Н.І., Шило В.П., Ільїна С.Б. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: навчально-практичний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 536 с.
3. Власова Н.О., Носач Л.Л. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі: монографія. Харків : ХДУХТ, 2015. 229 с.

4. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практ. посіб. Київ : Лібра, 2014. 880 с

5. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 430 с.

6. Євлаш Т.О. Інформаційне забезпечення обліку операцій з кредиторської заборгованості та його удосконалення : *Вісник Запорізького національного університету*. №4(8). 2010. С. 161-171.

7. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия : *Финансовый менеджмент*. 2014. № 3. С. 34-39.

8. НП(с)БО «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом МФУ від 07.02.2013 №73 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 23.09.2019).

9. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2014. 400 с.

10. П(с)БО 11 «Зобов'язання», затверджене наказом МФУ від 31.01.2000 №20 (із змінами і доповненнями) URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 03.07.2019).

11. П(С) БО №21 «Вплив змін валютних курсів», затверджене наказом МФУ від 10.08.2000 №193 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 03.07.2019).

12. Ревизюк І.М., Калюга Є.В. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками : Економічні науки. 2015. № 10 (4). С. 185–190.

13. Стаднюк Т.В. Основи аналізу зобов'язань : Агросвіт. 2014. №8. С. 60-65.

14. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435–IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 03.07.2019).

15. Югас Е.Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками : Економічний вісник університету. 2017. № 17/2. С. 34-39.

Voloshina-Sidey V.V.

doctor of economics,

*Senior Lecturer, Department of Finance and Accounting,
National University Sukhomlinsky*

FINANCIAL AND MANAGEMENT ACCOUNTING OF COSTS OF ENTERPRISES ACTIVITIES IN THE CONDITIONS OF INSTABILITY OF ECONOMIC AND LEGAL BASIS.

Волошина-Сідей Вікторія Вадимівна

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фінансів та обліку

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

ФІНАНСОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.

Summary. The article analyzes the relationship between financial and management accounting of operating expenses of the enterprise. Approaches to the application of modern accounting and management accounting

methods are presented, and a method for developing accounting policies of an enterprise is proposed. The necessity of development of budgets of expenditures is investigated, which will allow carrying out grouping of expenses, both by processes and by cost elements. A system of necessary measures is proposed to improve the analytical support for budgeting the costs of the activity of enterprises.

Анотація. У статті проаналізовано взаємозв'язок фінансового та управлінського обліку операційних витрат діяльності підприємства. Представлено підходи щодо застосування сучасної методики бухгалтерського та управлінського обліку витрат та запропоновано методику розроблення облікової політики підприємства. Досліджено необхідність розробки бюджетів витрат, що дасть змогу здійснювати групування витрат, як за процесами, так і за елементами витрат. Запропоновано систему необхідних заходів для вдосконалювання аналітичного забезпечення бюджетування витрат діяльності підприємств.

Key words: *operating costs, cost budgeting, management accounting, process approach, system.*

Ключові слова: *операційні витрати, бюджетування витрат, управлінський облік, процесний підхід, система.*

Постановка проблеми. Ефективно управляти діяльністю підприємства можна лише володіючи достовірною, повною і детальною інформацією про наявність і використання ресурсів. Тому бухгалтерський облік витрат займає особливе місце в системі управління, оскільки на основі облікових даних попередніх періодів здійснюється процес планування господарської діяльності, аналіз і контроль досягнутих результатів, регулювання виявлених відхилень з урахуванням обсягів випуску продукції та визначення її собівартості. За останні десятиліття на підприємствах України, за умов нестабільності економічного та правового базису, відбулися системні зміни, що визначили потребу в істотній модернізації функціонування облікових та управлінських механізмів обліку та контролю витрат діяльності. Глобальні процеси у світовій економіці, що динамічно розвивається, поява нових, а також інтегрування існуючих об'єктів управління, надання їм самостійності у виборі організаційно-правових форм і форм власності, трансформація сформованих зовнішніх і внутрішніх господарських зв'язків, можна розглядати як передумови впровадження системи якісного управління витратами, розрахованої на багатоваріантність галузевих управлінських рішень.

На сучасному етапі розвитку економіки України питання формування в системі управління якісної та своєчасної економічної інформації стосовно витрат діяльності, як одного з основних показників, здобувають особливу значимість. Система фінансового та управлінського обліку витрат діяльності підприємств повинна існувати у неперервному взаємозв'язку та доповненні одна до одної. Однак, на жаль, в реаліях українського підприємництва, цього не відбувається, особливо на рівні малого та середнього бізнесу. Ця проблема постає у зв'язку з неов'язковістю ведення управлінського обліку в Україні та постійною економією ресурсів на впровадження якісної системи, саме управлінського обліку. Більшість невеликих підприємств України взагалі не мають відділу управлінського обліку, не розуміючи важливості та можливостей даної системи, керівництво не враховує майбутні економічні вигоди від її впровадження. Тому облік витрат діяльності підприємства, в більшій мірі,

розрахований на вимогу фінансового та податкового обліку витрат, не зважаючи на можливості планування та контролю з боку управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування дієвих систем управлінського та фінансового обліку витрат як складової системи управління організацією в сучасних умовах є одним з основних наукових завдань, що мають високе практичне значення. Цінність даних досліджень обумовлена тим, що в результаті їх застосування забезпечується створення об'єктивної й своєчасної інформації про склад і динаміку витрат, що в остаточному підсумку веде до успішного функціонування фірми на основі прийняття оптимальних управлінських рішень поточного й перспективного характеру. Вивчення даної проблематики час від часу поставало у працях теоретиків та практиків сучасності: Ф.Ф. Бутинця, З.В. Гуцайлюка, А.М. Герасимовича, В.Б. Івашкевича, О.В. Карпенко, В.О. Ластовецького, Л.В. Нападовської, В.Ф.Палія, А.А. Протопопенко, М.С. Пушкарка, Г.В. Савицької, В.К. Савчука, Г.О. Соболя, Шевчука О.В., М.Г. Чумаченка та інших відомих вчених.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій з формування механізмів взаємозв'язку фінансового та управлінського обліку витрат операційної діяльності з використанням методики бюджетування витрат з урахуванням організаційно-економічних особливостей підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ситуація неефективного використання можливостей системи управлінського обліку малим та середнім бізнесом створила необхідність пошуку найбільш ефективної взаємодії всіх бізнес-процесів підприємств для оптимізації витрат і створення науково-методичного апарату формування «гнучкого» механізму управління витратами. Одним з інструментів досягнення цього завдання є бюджетування. Дослідження сучасної наукової бази бюджетування, бухгалтерського обліку й аналізу витрат показує, що в українській економічній науці і практиці сучасного періоду ще не сформувалася комплексна система засобів, методів бюджетування витрат діяльності.

Відсутній механізм аналітичного забезпечення бюджетування витрат, як погодженої системи цілей, критеріїв, умов, методів оцінки показників витрат підприємств у корпоративній системі. Проблемаю залишається й створення системи інформаційної підтримки аналітичного забезпечення, побудованої на: конкретних правилах облікової й аналітичної взаємодії складових системи управління витратами із зовнішнім середовищем і між собою; організаційних і фінансових обмеженнях діяльності підприємств; методах використання важелів і стимулів зниження витрат.

Інформаційні дані про фінансово-господарську діяльність підприємства, отримані в процесі обліку, перетворюються в первинну інформацію, яка являє собою інформаційні дані, які в результаті їх обробки перетворюються в результатну інформацію, що міститься у звітах. Ця результатна інформація являє собою аналітичний інформаційний блок, що є базою для аналізу. У результаті аналізу облікової інформації виробляється результатна аналітична інформація.

Під «аналітичним забезпеченням бюджетування» розуміється сукупність інструментів і методів обліку й аналізу, що дозволяють формувати інформаційний ресурс бюджетування для визначення причинно-наслідкових зв'язків, що виникають у процесі управління витратами й підтримки стабільного функціонування економічної системи корпоративного об'єднання і її об'єктів у майбутньому [1].

Сучасні перетворення підприємств, обумовлені появою великого числа постачальників сировини, матеріалів, необхідністю визначення оптимальної вартості продукції, що передбачає відшкодування понесених витрат й одержання позитивного фінансового результату, вимагають наявності своєчасної й надійної інформації про фактично здійснені витрати на кожному виділеному етапі технологічного ланцюжка (облікове забезпечення), а також про фактори, що вплинули на рівень здійснених витрат і на відхилення бюджетних показників від фактичних (аналітичне забезпечення). Дана інформація, що є основою для формування планової собівартості продукції підприємств на кожній стадії бізнесу, повинна носити «наскрізний» характер, а система показників повинна бути єдиною для формування на цій основі оперативних і стратегічних бюджетів витрат. З метою здійснення даного завдання необхідна єдина система показників по витратах на етапі обліку, аналізу, бюджетування в розрізі місць виникнення, статей й елементів витрат, центрів фінансової відповідальності, формованих по всіх етапах технологічного ланцюжка [2].

Основним напрямком реформування існуючого аналітичного забезпечення системи бюджетування витрат виступає використання процесного підходу до організації бюджетування витрат із переорієнтацією його на досягнення

стратегічних цілей. Даний підхід передбачає формування інформації про витрати в системі обліку й аналізу по процесах, виділених в окремий бізнес, що визначає певні економічні результати підприємства, а також його стратегічний бюджет.

Для вдосконалювання аналітичного забезпечення бюджетування витрат діяльності підприємств можна запропонувати наступний перелік заходів:

- визначення ролі та значення бюджетування в системі управління витратами як у цілому по виду діяльності операційної системи підприємства, так і по кожній зі складових даного процесу;

- необхідно здійснити зміну організаційної структури аналітичної, планово-фінансової, бухгалтерської служб, визначення центрів фінансової відповідальності по наданню необхідної інформації;

- здійснення безпосереднього самого бюджетування витрат, що передбачає розробку показників бюджетів, інтегрованих з інформаційною й організаційною структурами управління витратами, а також із системою фінансового обліку й аналізу показників витрат по всьому процесу виробництва;

- розробка ідентичних вимог по наданню інформації обліку, аналізу й бюджету витрат на кожній стадії фінансового обліку витрат по виробництву продукції і створення на цій основі системи аналітичних рахунків, відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу та зобов'язань та відповідно до затвердженого в Обліковій політиці підприємства Робочого плану рахунків;

- вибір методів, видів, показників аналізу витрат для визначення основних факторів, тенденцій зміни рівня операційних витрат, як основних інформаційних джерел аналітичного забезпечення процесу бюджетування, обліку та контролю;

- розробка зведеного стратегічного бюджету витрат по виробництву продукції на основі наявної управлінської інформації й результатів аналізу господарської діяльності.

Для розробки бюджету витрат необхідно здійснювати групування витрат, як за процесами, так і за елементами витрат, що дасть змогу групувати витрати та визначати за рахунок яких статей відбуваються формування загальної суми витрат, за рахунок чого відбуваються відхилення і які саме центри відповідальності за них відповідають.

Впровадження бюджетування витрат на малих та середніх підприємствах повинне супроводжуватися розробкою відповідного розділу Облікової політики, що передбачає вибір центрів відповідальності, організацію фінансового й управлінського обліку витрат по виробництву продукції, процедур консолідації інформації і визначення фінансових результатів. Для цілей поєднання та взаємоузгодження фінансового та управлінського обліку необхідно розробити нову

модель формування облікової політики, у якій будуть визначені пріоритети для прийняття рішень по обґрунтуванню вибору варіантів і способів обліку. Елементи цієї моделі повинні бути сформовані на основі аналізу динаміки розвитку законодавчо-нормативного базису у сфері

фінансового й управлінського обліку та системи внутрішніх нормативних документів суб'єктів господарювання, що послужить основою для розробки методичних, організаційно-технічних положень облікової політики, орієнтованих на оптимізацію витрат (рис. 1).



Рис. 1. Формування облікової політики управління витратами підприємства [3].

Необхідно розробити елементи облікової політики витрат для цілей фінансового й управлінського обліку, які дозволять використати єдину систему документування витрат (первинного спостереження) для цілей фінансового й управлінського обліку; прийняти єдиний робочий план рахунків і систему відбиття витрат і сформувати інформацію для використання різних рівнів субрахунків по рахунках обліку витрат, що забезпечить необхідний і достатній ступінь

деталізації інформації про витрати залежно від поставлених завдань і цілей управління [3].

Запропоновані елементи Облікової політики як інструмента ефективного управління витратами, що дозволяють формувати облікову інформацію, умови визнання і оцінки витрат для цілей управління витратами з дотриманням вимог чинного законодавчо-нормативного поля, представлені у таблиці 1.

ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Елементи	Облікова політика	
	для цілей фінансового обліку	для цілей управлінського обліку
1 Порядок відображення господарських операцій	Метод подвійного запису	Простий та подвійний запис
2 Розробка робочого плану рахунків	План рахунків розроблений на основі Плану рахунків активів, капіталу та зобов'язань	На основі Плану рахунків активів, капіталу та зобов'язань, з обов'язковою детальною аналітикою
3 Документальна підстава для відбиття в обліку	Типові форми первинних документів бухгалтерського обліку	Бухгалтерські первинні документи, розрахункові й нормативні показники, плани
4 Визначення моменту визнання доходу	Метод нарахування Касовий метод (для малих та мікро підприємств)	Метод нарахування й касовий метод (можливе одночасне застосування)
5 Метод обліку витрат і калькулювання собівартості	Метод повних витрат, калькуляція фактичної собівартості	Процесний і передільний методи
6 Визначення ліміту вартості майна, що підлягає обліку в складі малоцінних засобів	Всі об'єкти засобів праці із тривалим періодом використання (більше року) і вартістю не більше 6000 грн. враховувати в складі МЗ (дасть змогу поєднати не тільки фінансовий та управлінський облік, а й податковий)	
7 Строк списання вартості основних засобів	Строк корисного використання основних засобів, з урахуванням класифікації, передбаченої Податковим Кодексом України	Класифікація основних засобів по технологічних операціях на основі типової класифікації основних засобів для правильного включення амортизаційних відрахувань у витрати. Пропонується теж орієнтуватися до вимог ПКУ.
8 Склад і класифікація витрат	По елементах і статтях, основних і накладних витратах	По технологічних операціях, по основних і накладних витратах
9 Метод нарахування амортизації	Лінійний спосіб; спосіб зменшеного залишку; спосіб списання вартості пропорційно обсягу продукції (робіт, послуг); спосіб списання вартості по сумі чисел років строку корисного використання	Лінійний спосіб; спосіб зменшеного залишку; спосіб списання вартості пропорційно обсягу продукції (робіт, послуг); дегресивний спосіб
10 Критерій розподілу непрямих витрат	Прямі витрати, або витрати на оплату праці виробничого персоналу	Пропорційно нормативній потужності

Бюджетування з деталізацією по елементах витрат пропонується проводити у відповідності з довідником елементів витрат. Доцільно використати довідник елементів витрат з деталізацією для кожного елемента. Довідник елементів витрат представлений у табл. 2.

Таблиця 2

ДОВІДНИК ЕЛЕМЕНТІВ ВИТРАТ

№	Найменування елемента
1	Сировина й матеріали
2	Паливо й енергія
3	Енергія покупна
4	Витрати на оплату праці
5	Єдиний соціальний внесок
6	Амортизація
7	Оренда основних засобів
8	Лізинг
9	Податки й інші обов'язкові платежі
10	Витрати по договорах страхування
11	Поточний ремонт (підрядний спосіб)
12	Інші витрати

В умовах інформаційного об'єднання даних фінансового та управлінського обліку і створення інтеграційного механізму аналітичного забезпечення бюджетування, необхідно побудувати таку систему аналітичного обліку, що надавала б можливість у певний момент часу формувати інформацію про об'єкт бюджетування відповідно до центру відповідальності, елементу і статті витрат.

Методика й організація аналітичного обліку витрат дозволяє структурувати і деталізувати облікову інформацію на синтетичних рахунках бухгалтерського обліку для передачі її в аналітичний блок, а потім у систему управлінського обліку, а саме бюджетування й ухвалення необхідного управлінського рішення.

Висновки та пропозиції. Для ефективного управління діяльністю підприємств різних форм власності, особливо в умовах нестабільного середовища ведення бізнесу, що, на жаль, постерігається в Україні в останні роки, необхідна більш повна й детальна інформація для обґрунтування цін на продукцію, аналізу ефективності виробничої діяльності, планування обсягів виробництва й прибутку. Тому організація бухгалтерського та управлінського обліку витрат повинна враховувати економічні наслідки управлінських рішень. Саме на основі облікових даних попередніх періодів здійснюються планування виробничої діяльності, аналіз і контроль досягнутих результатів, регулювання виявлених відхилень. Тож впровадження та взаємоузгодження фінансового і управлінського обліку на підприємстві є необхідною складовою ефективного управління діяльністю. Для організації ефективної системи обліку необхідно врахувати вплив кожного з названих елементів облікової політики, запропонованої у статті.

Запропонована структурна організація аналітичної системи, що включає сукупність

процесів, метою організації яких є задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в результуючу управлінську інформацію відповідно до заданого нормативно-правового, методичного й організаційного забезпечення при використанні необхідних ресурсів. Систематизовано етапи формування підсистеми інформаційного забезпечення системи управління витратами операційної діяльності у вигляді облікової політики підприємства. Актуалізовані базові й специфічні вимоги до інформації, формованої системою управління витратами на основі бюджетування статей витрат, встановлена пріоритетність якісних характеристик інформації стосовно витрат діяльності підприємства, орієнтованої на прийняття управлінських рішень.

Список літератури:

1. Бандурка З.Л. Формування інформаційних облікових потоків управління витратами виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». / Бандурка З.Л. – Львів, 2003. – 17 с.
2. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». / Барановська Т.В. – Київ, 2005. – 17 с.
3. Волошина-Сідей В.В. Механізми управління витратами операційної діяльності на підприємствах харчової промисловості: дис. канд.ekon. наук, 08.00.04/ Волошина-Сідей В.В. – Одеса, 2016. – 190 с.
4. Соболев Г.О. Обліково-аналітична модель управління витратами. / Соболев Г.О. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 12. – ч.ІІ. – Кіровоград: КНТУ, 2007. – С. 323-327.

Gzhibovska N.V.

associated professor

Doctor of Economic Sciences

Baltic International Academy

Daugavpils Latvia

ECONOMIC SCIENCES SHADOW ECONOMY IN THE BALTIC STATES

Гжибовская Н.В.

Ассоциированный профессор

Доктор экономических наук

Балтийская Международная Академия

г. Даугавпилс Латвия

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В БАЛТИЙСКИХ ГОСУДАРСТВАХ

Annotation. The article considers the problem and the main components of the shadow economy in the Baltic states. Various methods of combating the shadow economy in foreign countries are also considered.

Аннотация. В статье рассматривается проблема и основные компоненты теневой экономики в странах Прибалтики. Также рассмотрены различные методы борьбы с теневой экономикой в зарубежных странах.

Keywords: *Shadow economy, tax evasion, envelope salary, combating the shadow economy.*

Ключевые слова: *Теневая экономика, уклонение от налогов, зарплата в конвертах, борьба с теневой экономикой.*

The shadow economy is a combination of economic activity in the economy of a certain state, which is outside the jurisdiction of tax, legislative and other control of competent authorities. The main reason for the development of this sector of economic activity is high taxes, various restrictions and a high level of corruption, because of which the business goes into the shadows, earning excess profit from current activities.

The “shadow” problem is relevant for all countries of the world due to the fact that the modern economy is unstable. Instability is associated with changes in the structure of the global economy itself.

In January 2018, a scientific study of the shadow economy’s positions in 158 countries of the world was published by Leandro Medina and Friedrich Schneider under the auspices of the IMF, “Shadow Economies around the World: what did we learn over last 20 years?”. This is an actual analysis of the shadow economy as a multi-factor socio-economic structure, characteristic in different scales and forms for all states in the world without exception, but with significant quantitative differences in size and share in the national gross domestic product (GDP).

A study of the shadow economy was carried out using statistical data from 158 countries for the years 1991 - 2015. The total indicators of the share of the shadow economy in GDP for the group of developed countries have been brought to 2017. The generalized average indicator of its share in the world’s GDP for almost a quarter century, amounting to 31.9%, is especially expressive. This means that approximately a third of all economic activity in the world is outside the official record with all the negative consequences,

primarily for national economies and the standard of living of the population.[6]

There are noted four main types of the shadow economy’s agents behavior in relations with the state: [1,178]

Income tax evasion and value added tax evasion,

Avoiding compulsory social contributions,

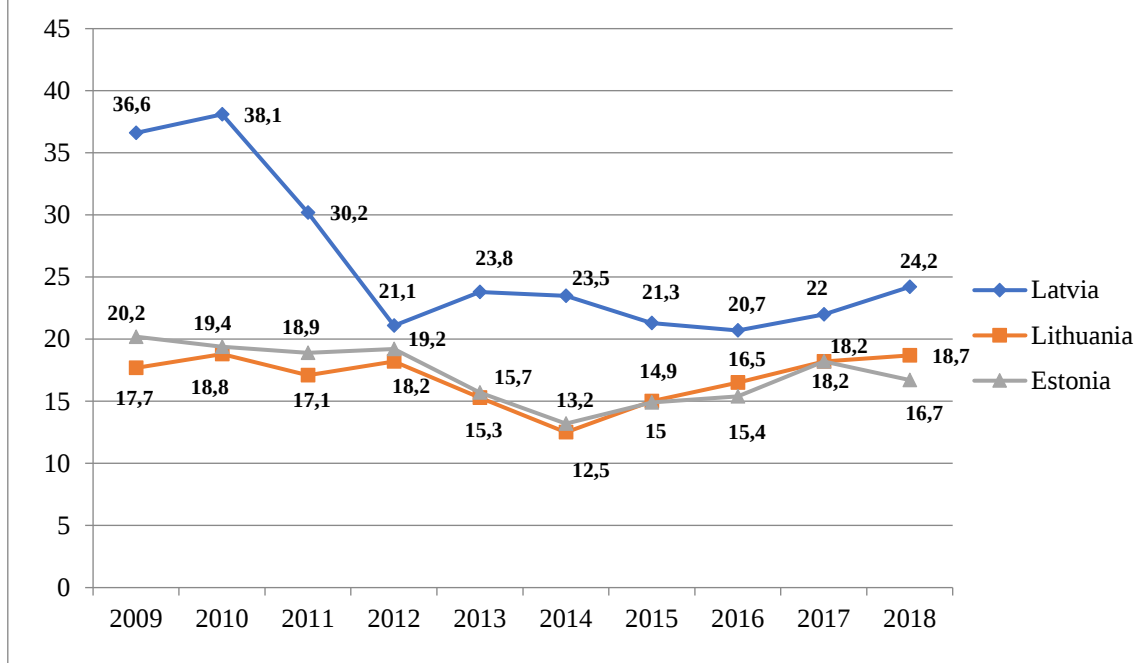
Failure to comply with state standards established for the production of certain types of products or services,

Refusal of all forms of state accounting, including envelope salaries.

As for the European Union as a whole, we can say that the use of underground labor and tax evasion reaches about 19% of the total GDP of the entire European zone. But, despite this, the scale of the shadow economy can differ from each other. For example, the shadow economy of Central, Western and Northern Europe is at around 10%, in the Mediterranean - $\frac{1}{4}$ of total GDP. And in Eastern and Southeastern Europe, the share of the shadow economy is able to reach a record of 30%. [2,14-19]

The Baltic states - Latvia, Lithuania and Estonia - as well as other states of the world are negatively affected by the level of the shadow economy on their effective development.

The dynamics of the share of the shadow economy in the GDP of these countries for the period 2009-2018 is shown in Picture 1. In order to calculate the size of the shadow economy as a percentage of GDP, the index includes calculations of unreported entrepreneurial income, unregistered or hidden employees, and unrevealed “envelope salaries”.



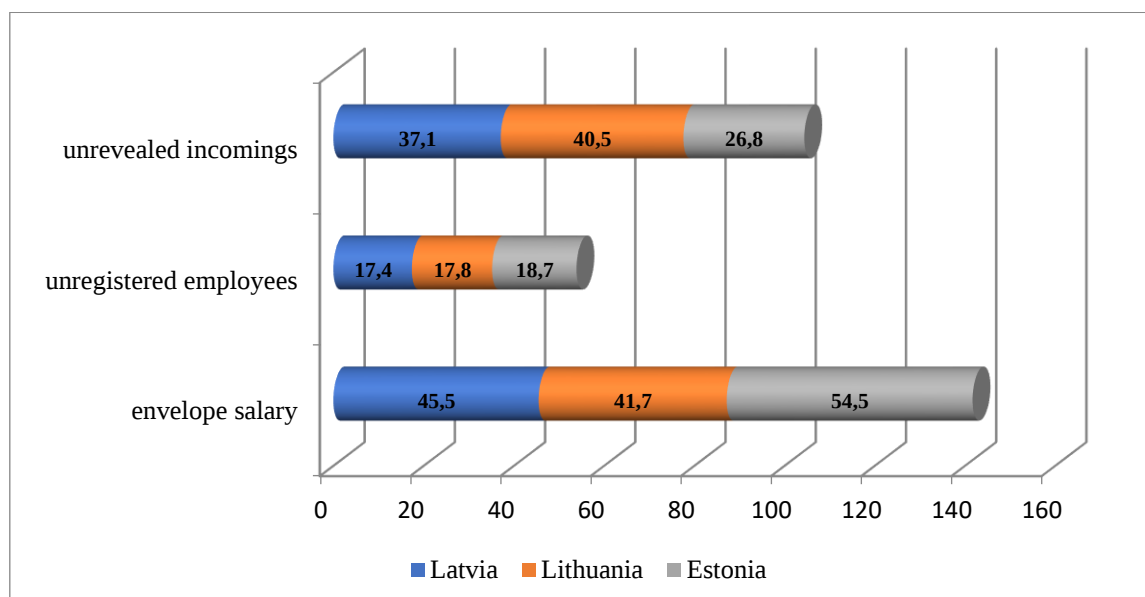
Picture 1. Shadow economy index in the Baltic States, % GDP [3]

As can be seen from the diagram, Latvia has the largest share of the shadow economy of GDP over the entire analyzed period.

Despite economic growth, the share of the shadow economy in Latvia in 2018 - compared with 2017 - increased by 2.2 percentage points or 10% ($2.2 / 22 * 100\%$), amounting to 24.2% of GDP. The index compiled by the Riga Higher School of Economics indicates. In Lithuania, the share of the shadow economy is 18.7% of GDP, in Estonia - 16.7% of GDP.

In Lithuania, the "shadow" for the year increased by only 0.5, in Estonia it fell by 1.5 percentage points, which is + 2.75% and 8.2% respectively.

According to the study, in 2018, envelope salaries were the most significant component of the shadow economy in all three countries. In Latvia they amounted to 45.5% of the shadow economy, in Estonia and Lithuania - 54.5% and 41.7% respectively. [4] (Picture 2)



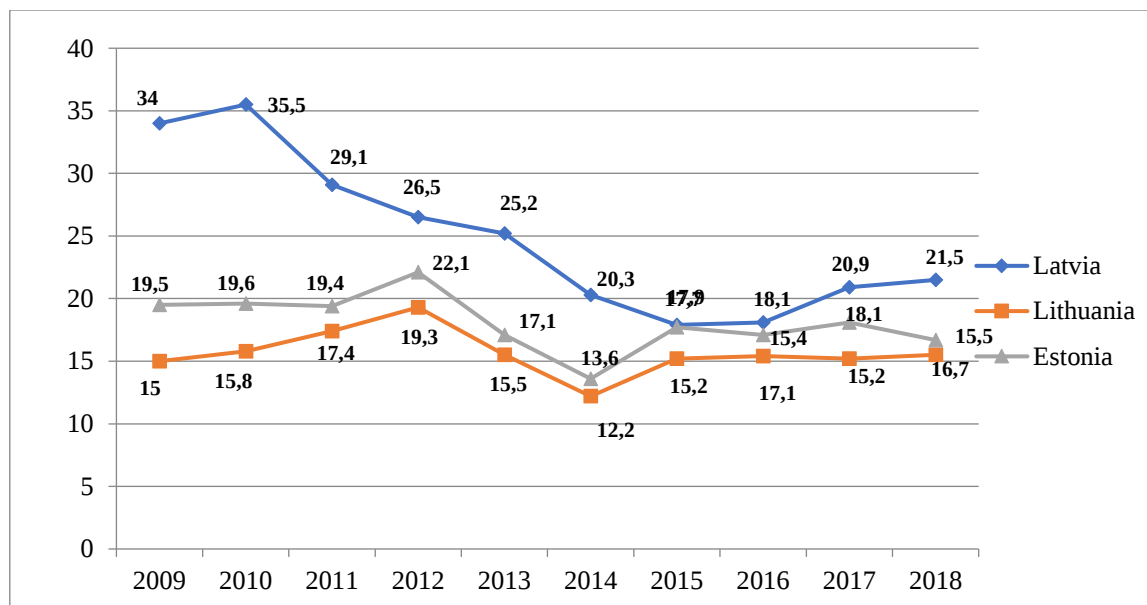
Picture 2. Components of the Shadow economy in 2018 in the Baltics

In annual statistical financial reports, entrepreneurs do not show the income received in Latvia at the level of 37.1%, in Estonia - 26.8% and the largest percentage in Lithuania - 40.5%. There are hopes that as a result of the tax reform in Latvia in the coming years the component of income hiding will

decrease. But it is less likely that salaries in envelopes will decrease, as the reform introduced to solve this problem may not be effective enough, but time will tell. We must not forget about the component of employee non-image, especially in the context of a shortage of labor in the country and the possible flow of illegal

labor associated with it, which could cause problems in the near future.

The percentage of average wages (%) that entrepreneurs actually pay their employees but hide from the state is shown in Picture 3.



Picture 3. The share of envelope salaries in the Baltic states, % [5]

The data presented show that the level of salary in envelopes for the analyzed period ranges from 12.2% in 2014 in Lithuania to 35.5% in 2010 in Latvia. Like the general level of the shadow economy in GDP, its main component - salary in envelopes - in Latvia exceeds these values of neighboring states.

Undoubtedly, combating the shadow economy is a difficult task compared to determining its scale. The main goal of the fight against the shadow economy is the legalization of the informal economy and the desire to eliminate the criminal. Since the shadow economy is influenced by many factors, the means of combating it must be complex. These means of struggle should include both economic, legal and social aspects.

In the state strategy to combat the shadow economy, the main task should be formulated: to what level it is possible to minimize the shadow economy, how to determine this level. First of all, this task must be realistic. After all, it is necessary to recognize that it is simply impossible to completely eliminate the shadow economy. An indicative parameter may be the share of the shadow economy, not exceeding 10% of GDP, but this reference should be supported by other arguments.

The main factor in crowding out shadow operations from the economy is the creation of a healthy competitive environment. After all, the shadow economy is a form of unfair competition.

But the question is what should be the behavior of the state: either it acts as an outside observer, or it becomes a factor of direct impact for any business entity of a market economy. The regulatory role of the state is crucial when it comes to the shadow economy.

A number of specific methods can be formulated to combat the shadow sector of the economy:

- minimization of corruption and bribery;
- fight against shadow operations of oligarchic structures;

- elimination of the main causes of the forced shadow economy;

- strengthening the power vertical, without which it is impossible to successfully deal with the shadow economy in the regions;

- formation of a healthy competitive environment. First of all, we are talking about equal "remoteness" of entrepreneurship from the government, sound tax policy, protection of property, etc.;

- state support for small and medium-sized businesses;

- socially oriented budget, which would contribute to lowering the level of forced illegal economy.

Literature

Eriashvili N.D., *Ekonomika i pravo. Tenevaya ekonomika : uchebnoe posobie* / N.D. Eriashvili, G.M. Kaziahmedov, N.V. Artem'ev i dr.; pod red. N.D. Eriashvili, N.V. Artem'ev. - 3-e izd., pererab. i dop. - M. : Yuniti-Dana, 2015.-405 s. Ahmeduev A.SH. Organizatsionno-pravovoj mehanizm legalizatsii tenevoj ekonomiki//Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta biznesa: nauchnyj zhurnal. - 2015. - № 2. - 14-19.

1. Эриашвили Н.Д., Экономика и право. Теневая экономика: учебное пособие / Н.Д. Эриашвили, Г.М. Казиахмедов, Н.В. Артемьев и др. ; под ред. Н.Д. Эриашвили, Н.В. Артемьев. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 405 с. (Eriashvili N.D., Ekonomika i pravo. Tenevaya ekonomika : uchebnoe posobie / N.D. Eriashvili, G.M. Kaziahmedov, N.V. Artem'ev i dr.; pod red. N.D. Eriashvili, N.V. Artem'ev. - 3-e izd., pererab. i dop. - M. : Yuniti-Dana, 2015.-405 s.)

2. Ахмедуев А.Ш. Организационно-правовой механизм легализации теневой экономики//Бизнес.Образование.Право. Вестник Волгоградского Института бизнеса: научный журнал. – 2015. – № 2. – 14-19. (Ahmeduev A.SH. Organizatsionno-pravovoj mehanizm legalizatsii tenevoj ekonomiki//Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta biznesa: nauchnyj zhurnal. – 2015. – № 2. – 14-19.)

3. Shadow economy index in the Baltic States. Journal of Comparative Economics. University of Technology, Sydney, Australia , Stockholm School of

Economics in Riga, Riga, Latvia. Volume 43, Issue 2, May 2015, Pages 471–490.

4. Dati: SSE Riga Ilgtspējīga biznesa centrs. Ēnu ekonomika Baltijas valstīs. [https://rus.lsm.lv/novosti/ekonomika/tenevaja-ekonomika-v-latvii-issledovanie.319063/\(24.09.2019.\)](https://rus.lsm.lv/novosti/ekonomika/tenevaja-ekonomika-v-latvii-issledovanie.319063/(24.09.2019.))

5. https://www.sseriga.edu/sites/default/files/2019/05/SSE_Riga_%C4%92nu_ekonomika_indeks_2018.pdf

6. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>

Demchenko K.I.

PhD student in national economics
and management of national economy
Alfred Nobel University, Dnipro

SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF PENSION PROVISION EFFICIENCY IN UKRAINE

Демченко К.І

Аспірантка за спеціальністю
Національна економіка та
управління національним господарством
ун. ім. Альфреда Нобеля, м. Дніпро

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Summary. The Ukrainian pension system currently needs a further transformation, because the previous reforms have not made it possible to achieve the long-term financial sustainability of pension system of Ukraine, which will inevitably lead to negative socio-economic consequences. The modern pension system of Ukraine should be adequate to the realities of the socio-economic development of the country and meet international standards of pension provision. The socio-economic efficiency of pension provision in Ukraine will be analysed in this article. The analysis will be conducted for all participants of the pension system. The essence and role of retirement benefits will also be explained.

Анотація. Українська система пенсійного забезпечення в даний час потребує подальших перетворень, оскільки проведені реформи не дозволили досягти довгострокової фінансової стійкості та збалансованості бюджету Пенсійного Фонду України, внаслідок чого інерційний сценарій розвитку пенсійної системи неминує призведе до негативних соціально-економічних наслідків. Сучасна пенсійна система України повинна бути адекватною реаліям соціально-економічного розвитку країни та відповідати міжнародним стандартам пенсійного забезпечення. У статті буде розглянуто питання соціально-економічної ефективності пенсійного забезпечення в Україні. Аналіз буде проведений для усіх учасників пенсійних відносин. Також сутність та роль пенсійного забезпечення будуть розтлумачені.

Key words: pension provision efficiency, socio-economic efficiency, pension fund, contribution rate, minimum guaranteed income level.

Ключові слова: ефективність пенсійного забезпечення, соціально-економічна ефективність, пенсійний фонд, ставка внеску, мінімальний гарантований рівень доходу.

Formulation of the problem. In order to explore the essence of the socio-economic efficiency of pension provision in Ukraine, it is necessary to define the socio-economic efficiency properly. According to the opinion of researchers in this field, "efficiency" is a very complex economic category, as well as the most important in terms of theoretical aspects and moreover in practical aspects. But despite its centrality in economics, this concept has not been given a single overarching definition. In order to further evaluate the effectiveness of retirement benefits, it is necessary to have more explicit term. Only with a full understanding

of the economic nature of the concept of "efficiency" it can be used and applied to the participants of the pension system, determining the degree of economic efficiency of their investments and activities.

Analysis of recent research and publications.

The problem of socio-economic efficiency of pension provision, its essence and functions were investigated by many Ukrainian economists as well as foreign ones such as O. Kyrylenko, O. Petruschka, N. Tkachenko, I. Babak, I. Kolesnik-Omelchenko, O. Tulai, R. Clark, D. Crossan, P. Bayer, D. Bernheim and J. Almenberg, but still the term of socio-economic efficiency of pension

provision and its functions are not clearly defined. These play the essence role for the future reforms in pension sector and the improvement of the situation with pension system. Moreover there is a gap in investigation of modern ways of estimation socio-economic efficiency of pension provision. That is why this topic stays relevant and needs a further research.

Previously unresolved parts of a problem. The degree of study of social and economic issues of the functioning and the development of pension systems, in particular the pension system of Ukraine, significantly lacks modern ways of analysis, which does not allow to promptly and constructively solve urgent problems of ensuring the socio-economic security of society. Among them there are the insufficient elaboration of the theoretical bases of the nature and features of the concepts of pension provision and its socio-economic efficiency and also the lack of scientific classification of pension system functions.

Purpose of the article. This research is devoted to the analysis of theoretical and normative approaches to define the concept of socio-economic efficiency of pension provision in Ukraine. Scientists' approaches of discovering the concept of social and economic pension provision as a public institute were studied. Today, it can be argued that social provision is regarded as a system consisting of various system-forming features, in particular such as: multiplicity of elements, stable nature of their connection to each other, integrity and functional purpose.

Statement of the main material. In Ukraine, pension provision is a system of social, economic and legal relations between citizens and state bodies, local self-government and state organizations regarding the provision of pensions and other types of social security benefits to citizens when circumstances arise [1].

The term "effective" from Latin means something that gives the result, which can be positive or negative. In the general representation it shows the processes, phenomena or even developed systems. Efficiency is an indicator of the development. Moreover, it can be defined as its driving stimulus. When considering the concept of "efficiency" from an economic point of view, it is important to define the term "effect". "Effect" means the expected result of some purposeful process. In economics, the concept of "effect" does not have any particular differences in understanding it by researches, but in terms of "efficiency" there are still a number of approaches and opinions about it.

H. Emerson was one of the first researchers who introduced the concept of "efficiency" into the economic theory. It defines efficiency as the best possible ratio between total costs and economic results. He also raised and substantiated the necessity and expediency of applying a comprehensive and systematic approach to the practical management tasks. Nowadays in economics, issues of financial stability and financial standing are of great importance. Currently there are several basic approaches to define the concept of "efficiency"[2, p.241].

Most economists today consider efficiency as a kind of relative effect that arises when the positive

results of an organisation are increased while the costs are reduced. This view is divided into two more approaches, potential and cost one. In a potential approach, predictive efficiency is determined, and the economic effect is compared with potential resources. And in the second approach, the obtained effect correlates with the costs that were already spent. So it is determined by the current or real efficiency.

The second global view is a broader perspective that takes into account the interests of a larger number of individuals. Thus, efficiency is an indicator that shows the achievement of a higher result than the previous one, but also determines the accuracy of the direction when striving for the final result, a variant of "correctness" of its achievement. Therefore, to evaluate performance, it is not easy to consider it as a ratio. The meaning of the efficiency must be complemented by the concept of a vector that shows the direction of the development.

The term "efficiency" is often used by experts and scholars to evaluate the performance and development of the pension system and pension provision. However, at the moment no unified approaches have been developed and systematized to determine the socio-economic effectiveness of retirement benefits. It is necessary to determine the financial stability of the pension system or its socio-economic efficiency, which is the ability of the pension system in the short term, medium and long term, to accumulate resources sufficient to fulfil the monetary obligations to pensioners established by the current legislation. The socio-economic effectiveness of the pension system has two objectives, namely to guarantee the socially acceptable level of pension provision for pensioners and to ensure the balance and long-term economic and financial sustainability of the pension system [3, p.14].

The definitions of a pension clearly reflect its social dimension, which means that pension is a payment to people who have left work activities due to the retirement and receive it as cash to meet their needs. However, the economic nature of the pension has double meaning. On the one hand, it aims to ensure a minimum guaranteed income level for retired people, but on the other hand, it is intended to provide an adequate individual replacement rate.

The payment of pensions is made at the expense of pension funds. Governmental pension fund is formed from the deductions of enterprises, entrepreneurs, workers and organizations. The size of the contribution rate to pension fund represents a special independent economic component of the pension, since this contribution rate is manifested by bilateral economic impact. First, the part of the production value of the enterprise, which falls out of its economic turnover and is not a subject to compensation from gross income, is subject to the compensation due to the further reproduction of the costs of the necessary production by the productive work of the personnel of the enterprise, which, depends on the market situation, can fluctuate qualitatively and thus it affects the amount of the compensation. Secondly, the contribution rate affects the amount of money received by pension fund

from the wage deductions and thus it affects the economic condition of the pensioners. Ultimately, the amount of the pension depends directly on the size of contribution rate that goes to the pension fund.

In order to understand the concept of socio-economic efficiency of pension provision let's consider the role of state pension provision. It performs the main three functions. First, the state pension system introduces a concept-based social pension system, which is a system of mutual support in which every member of society cooperates and makes appropriate contributions to the pension fund. Secondly, it guarantees a minimum income in old age. This means that there is a cycle by which the "new generation feeds the previous one" and this cycle will be repeated. Third, the social pension provision is indexed on the basis of wages and consumer prices, which provides an income to support a living standard regardless of any economic changes in the future [4, p.10].

The socio-economic effectiveness of the pension provision has two main goals which must be simultaneously achieved: guaranteeing the socially acceptable level of pension provision for pensioners and ensuring the balance and long-term economic and financial stability of the pension system.

At the same time we can speak of an objective contradiction between the economic and social goals of the state pension provision, which significantly complicates the analysis of the effectiveness of pension provision. This contradiction arises in connection with the conflict of interest between the participants of the pension relations. For each of the participants in these pension relations, the effectiveness of the pension system is interpreted in its own way, and what is effective for one participant might be ineffective for the other. That is why it is necessary to consider the socio-economic effectiveness of the pension provision for different parties (pensioner, employer, pension fund of Ukraine) separately [5, p.230].

The main criterion of effectiveness for a pensioner is the concept of "decent level of pension after retirement". However, till today this concept has been not formalized yet and does not have a clear quantitative dimension. So far, in our country, a decent level of pension provision is considered only as a ratio of the size of the pension and the living minimum of the pensioner. Other indicators are still missing. The dynamics of the average size of pensions and the ratio of the living minimum of the pensioner in Ukraine gives a reason to believe that the living standards of pensioners are extremely low, and the pensions they receive do not allow to evaluate the pension system as a system which guarantees a "decent level of pension provision". This means that the system is not efficient from the pensioner's point of view.

The living minimum of a pensioner is used as a benchmark, reflecting the adequacy of the retirement benefits where the benefits are universal. Therefore, the ratio of a pension payment to a living minimum of a pensioner cannot give an objective and comprehensive characterization of the socio-economic effectiveness of the pension system. In addition, this problem is

compounded by the low subsistence level. The subsistence level must be adapted to market conditions and should include medicine, housing taxation, cars, insurance, payment for social services, etc. In other words, the current consumer basket for a pensioner from which a living minimum of a pensioner is calculated does not imply anything [6, p.47].

In developed countries, the indicator of lost income or so called replacement rate is used to evaluate the effectiveness of pension schemes. This indicator can now be considered as the most comprehensive characteristic of the effectiveness of the pension system from the position of its main participant - pensioner. From a theoretical point of view, this indicator not only assesses the adequacy of the pension, but also reflects the equivalence of pension rights and state obligations.

The second direct contributor to compulsory retirement benefits is the employer. Both the direct nominal value of the basic pension contribution rate and the amount of paid pension contributions to GDP may act as an indicator of fiscal burden. Of particular interest there is the international comparison of pension contributions to pensions and GDP. According to this indicator Ukraine is below than almost all OECD countries, due to the high share of shadow economy.

For the pension fund of Ukraine as a state representative of pension provision the balance of income and expenditure of the pension fund will be the main criterion of the pension system efficiency, both in the short and long term. The main indicator of the pension system efficiency for pension fund of Ukraine will be the size of the surplus and deficit of the pension fund budget. In addition, an important indicator for the pension fund of Ukraine is the ratio of the number of contributors to a single pension recipient, which may be an indicator of the financial security of the pension. It is considered that for the effective pension system functioning it is required to have at least two contributors who finance the payment of pensions of one pensioner [7, p.253].

In Ukraine, the coefficient of demographic dependence of the solidarity pension system is 95%, which means that in fact one employee has one recipient of pension benefits. Thus, the value of this indicator for Ukraine is insufficient for the effective functioning of the pension system. The number of pensioners in Ukraine has a steady upward trend, which consequently worsens this ratio. Therefore, the effectiveness of the pension system can only be assessed from the point of view of optimizing the economic interests of all participants in the pension system. However, the absolute priority is the realization of the economic interests of pensioners as the main function of the pension system. What is effective for a pensioner should be a reference point for the state.

In addition, if we want to make pension provision effective and economically sustainable, pension must be regarded as a macroeconomic system with certain social constraints. However, if we subordinate it to political, economic or other similar interests, then to speak about efficiency is meaningless. On the other hand, modern pension systems tend to be multi-tiered

and include different pension schemes that have different methods and sources of funding and obey their pension rules and principles. Accordingly, depending on the type of pension scheme and its classification, the basic performance criteria for them may also differ.

The socio-economic effectiveness of compulsory pension provision is determined by a set of mutually agreed economic parameters characterizing the financial sustainability of the pension system, together with the material security of pensioners in the long term. Therefore, one of the most significant indicators for assessing the economic and social performance of the pension system is the replacement of lost earnings. It shows the extent to which the pension system is aimed at maintaining the individual standard of living of an employee who moves from the category of employed to the category of pensioners.

The coefficient of replacement of lost earnings can be determined in various ways. There are several ways to calculate the replacement rate: the ratio of the average pension to the average wage; the ratio of the average pension to the average net wage; the ratio of the first pension to the last salary; the ratio of the number of social security contributors to the number of pensioners which is multiplied by the pension contribution rate and divided by the share of pension contributions.

Analysing the adequacy of retirement practices to international retirement standards, professionals typically use indicators of the average replacement rate calculated as the ratio of the average pension and the average amount of accrued wages. The process of raising the pensioner's living standard and the financial sustainability of the pension fund is the driving force behind social justice and the economic efficiency of pension provision and its reforms [8, p.40].

Social justice is a category of consciousness, which cannot be fully described by precise quantitative parameters. At the same time, some of the socio-economic indicators that characterize the state's compulsory retirement provision system to some extent reflect the perceptions of social justice that have emerged in the public consciousness. Such indicators include: compliance of the minimum pension with the pensioner minimum subsistence; equivalent replacement rate of lost wages; regular payment of pension regardless of the influence of external negative factors; compliance of the mechanism and frequency of indexation of the pension with the consumption price index. Social justice in economics implies the correspondence of economic relations in society with the concept of good, social needs and interests. The realization of the idea of social justice in all its diversity can only be talked about when each person is given the opportunity to secure a decent standard of living. To use the terminology of I. Kant, in today's context, a decent standard of living should be regarded as that "categorical imperative" that reflects the essence of all concepts of justice.

As a rule, the goals of economic efficiency do not coincide with the goals of social justice, especially in areas such as redistribution of funds for the benefit of

poor people, maintaining general employment, solving environmental problems and other problems. The contradiction between economic efficiency and social justice reflects the general contradiction between production and consumption.

The result of the synthesis of ideas of social justice and economic efficiency is the notion of socio-economic effectiveness of retirement benefits. This notion implies not only the achievement of the best economic result with minimal costs overall for the pension system, but also certain material obligations regarding the minimum guarantees for pensioners. This expansion of the concept is due to the desire to alleviate social contradictions, to ensure not only the normal functioning of the pension system in the new economic conditions, but also the further development of the country as a whole.

Conclusions and offers. This study analyses the domestic and foreign literature regarding the essence, principles of organization, the purpose and role of the state pension provision as well as the concept of socio-economic efficiency of pension provision in Ukraine. Although there is a great number of literature on pension provision and its effectiveness, standardization parameters have not yet been developed to determine the socio-economic effectiveness of pension provision. In addition, it is appropriate to supplement the classification of pension systems, functions and objectives. That is the basis for this research. Based on the results of this study, the author reached the following conclusions.

1. The pension system plays one of the decisive roles in the socio-economic and political life of the country, influencing the formation and redistribution of certain financial revenues, which necessitates in its continuous improvement. Therefore, the study of the problems of socio-economic efficiency of pension provision in modern Ukraine is not only an urgent research task, but also one of the main practical problems of social development of the country. Finding the best ways to develop the pension system requires new approaches, which puts the science before the problem of their theoretical justification.

2. There are no unified and systematic approaches to determining the socio-economic effectiveness of retirement benefits.

3. An effective pension system should be based on the interests of all participants in the pension relationship, and therefore, when assessing its socio-economic efficiency, indicators should be considered to give a complete picture of the state and development of the pension system;

4. The replacement rate should be considered as the main indicator of efficiency and the main target for the development of the pension system.

References:

1. Babenko A. Pension provision of citizens is a component of social policy of the state [Electronic resource]. / A. Babenko. Available at: www.pdaa.edu.ua/sites/default/files

2. Bakumenko V. Public administration: the basics of theory, history and practice: a textbook / V. Bakumenko, P. Nadolyshnyi, M. Izha, G. Arabadi // Odesa, 2009. - 394 p.
3. Baranova N. Assessment of the Social Security System in Ukraine in 2008-2009: Response to the Crisis and Future Reforms / N. Baranova. - K.: Hirose; ILO-Geneva: ILO, 2010. - 18 p.
4. Basantsov I. Management of the process of formation and functioning of the pension fund of Ukraine in the conditions of market transformations: author's dissertation for the degree of Candidate of economic sciences. Organization of Management, Planning and Regulation of Economy / I. Basantsov; Kharkov Nat. university V.N. Carazine. - Kharkiv - 2001. - 24 p.
5. Bevzenko O. Efficiency of Functioning of the Pension Fund of Ukraine / O. Bevzenko // Scientific Bulletin of the ChSEU, 2012. - № 3. - 224-230 p.
6. Gura M. Pension reform: a challenge for Ukraine / M. Gura; M. Sventitsky, I. Chapko, A. Yermoshenko. - K.: UNDP Analytical and Advisory Center, 2008. - 68 p.
7. Didkovskaya T. The Concept and Essence of Pension Provision in Ukraine: Current Realities and Prospects for Development / T. Didkovskaya // Law Forum. - 2017. № 1. - 253-257 p.
8. Lavrukhina N. Ways to improve public administration pension system / N. Lavrukhina // Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine. - 2015. - № 2. - 37-44 p.

Zavhorodnii Andrii

*candidate of physical and mathematical sciences,
Department of Economics and Information Technology,
Mykolayiv Interregional Institute for Human Development,
Higher Educational Institution
"Open International University for Human Development" Ukraine*

ANALYSIS OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE BLACK SEA REGION

Завгородній А.В.

*кандидат фізико-математичних наук,
кафедра економіки та інформаційних технологій,
Миколаївський міжрегіональний інститут
розвитку людини вищого навчального закладу
«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

Summary. The state of foreign trade activity of the Black Sea economic region is analyzed. The average shares of exports (imports) of goods from (to) CIS and EU countries are broken down by individual regions of the Black Sea Economic Region. The dynamics of indicators of foreign trade activity of the agricultural enterprises of the Black Sea region has been determined. Foreign direct investments in agricultural enterprises of the Black Sea region have been determined. The indicators of the dynamics of foreign direct investment in agricultural enterprises of the Black Sea region are analyzed. The shares of individual regions in foreign direct investment in agricultural enterprises are determined.

Анотація. Проаналізовано стан зовнішньоторговельної діяльності Чорноморського економічного регіону. Визначено середні частки експорту (імпорту) товарів з (до) країн СНД та ЄС в розрізі окремих областей Причорноморського економічного району. Визначено динаміку показників зовнішньоторговельної діяльності сільськогосподарських підприємств Чорноморського регіону. Визначено прямі іноземні інвестиції в сільськогосподарські підприємства Чорноморського регіону. Проаналізовано показники динаміки прямих іноземних інвестицій у сільськогосподарські підприємства Чорноморського регіону. Визначаються частки окремих регіонів у прямих іноземних інвестиціях в сільськогосподарські підприємства.

Key words: *foreign economic activity of the region, export, import, dynamics, regional foreign economic relations, foreign economic relations of the region.*

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність регіону, експорт, імпорт, динаміка, регіональні зовнішньоекономічні зв'язки, зовнішньоекономічні зв'язки регіону.*

Постановка проблеми. Економічні реалії України спрямовують все більше досліджень на використання практичних підходів світової практики що до регіонального розвитку. Незважаючи на це, важливим елементом успіху такої практики є адаптація її до специфіки розвитку кожного з регіонів України. Використання місцевих регіональних переваг для досягнення максимального економічного зростання та

збільшення конкурентоспроможності економіки в практиці використовують Китай, Індія, Бразилія, ПАР, Індонезія та ін.

З одного боку, це пов'язано з постійним успішним розвитком та розширенням регіональних ринків, успіх яких базується на постійному стимулюванні загальної регіональної кооперації та партнерських відносинах з більш широким колом субнаціональних гравців.

З іншого боку, вирішення проблем конкретного регіону використовуючи загальнодержавний механізм реагування призводить до меншої продуктивності, а часом унеможлиблює, швидкі реакції на виклики, що виникають на місцях, у рамках однієї вертикальної державної політики. За таких умов потрібно налагоджувати взаємодію на рівнях управління, які максимально наближені до населення регіону.

Сучасний господарський комплекс України складається з економічних систем регіонів, кожен з яких має свої особливості складу та розвитку. Реформування економіки країни неможливе без попереднього дослідження окремих регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу зовнішньоекономічної діяльності та аналізу експортного потенціалу регіонів присвятили свої праці такі вчені, як: Г. Дроздова, Ю. Козак, Н. Притула, О. Єрмакова, М. Рубіш, М. Суржиков, Г. Козлова, Е. Прушківська, Ю. Шишова, Р. Зубков, Р. Скупський тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим варто дослідити особливості розвитку та регулювання зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону.

Мета статті. Дослідити особливості зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону.

Виклад основного матеріалу. До приморських регіонів належать одиниці адміністративного поділу України, які мають прямий вихід до моря та морські порти. З огляду на втрату контролю над частиною території, невизначений стан та порядок використання Керченської протоки посилюється значення саме тих областей, які мають прямий вихід до Чорного моря та діючих морських портів. До Причорноморського економічного району крім Автономної Республіки Крим і міста зі спеціальним статусом Севастополь також входять Миколаївська, Одеська та Херсонська області, що підлягають дослідженню[5].

Таблиця 1

**СЕРЕДНІ ЧАСТКИ ЕКСПОРТУ (ІМПОРТУ) ТОВАРІВ З (ДО) КРАЇН СНД ТА ЄС В РОЗРІЗІ
ОКРЕМИХ ОБЛАСТЕЙ ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ
ЗА 1996-2018РР., %**

Показник	Області					
	Миколаївська		Одеська		Херсонська	
	країни СНД	країни ЄС	країни СНД	країни ЄС	країни СНД	країни ЄС
Експорт	39,5	16,7	19,7	23,9	32,8	30,3
Імпорт	26,6	26,7	24,9	20,3	20,7	37,8

Джерело: розраховано та сформовано автором за даними [1-3]

Аналізуючи імпорт товарів упродовж 1996-2018рр. можна зробити висновок, що у Миколаївську область було ввезено приблизно однаковий обсяг товарів із країн СНД та країн ЄС. Середні частки склали 26,6 та 26,7% відповідно. У Одеській області переважав імпорт товарів із країн СНД, а у Херсонській – з країн ЄС.

Товарна структура зовнішньоекономічних відносин дає змогу виявити ступінь розвитку економіки регіону.

Найбільші обсяги експорту Миколаївської області у 2018р. припадали на продукти рослинного походження (61,1% від загального його обсягу) та продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (26,1%). Імпортували до даної області переважно мінеральні продукти (30,9% від загального обсягу імпорту), механічне та електротехнічне обладнання (22,2%) та засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (13,5%) [1].

Оснoву товарної структури експорту Одеської області склали продукти рослинного походження – 46,8%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 14,6%, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 10,9%. В загальному обсязі імпорту найбільша частка припадала на машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (17,4%), мінеральні

продукти (12%), продукти рослинного походження (10,6%) [2].

До Херсонської області було ввезено у 2018р. найбільше продуктів рослинного походження – 39,9%, готових харчових продуктів – 14,5%, недорогоцінних металів та виробів з них – 12,0%. Імпортували до даної області переважно механічне та електротехнічне обладнання. Питома вага даної товарної групи становила 53,3% від загального обсягу імпорту товарів до даної області [3].

Стан зовнішньоторговельної діяльності Причорноморського економічного району не є досконалим та вимагає визначення його подальших напрямків розвитку. В основу організації зовнішньоекономічної діяльності даного регіону в умовах глобалізації покладено знаходження балансу ефективного здійснення експортних та імпортних операцій. Постає питання нарощування зовнішньоекономічних зв'язків, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі.

Основним фактором розвитку зовнішньоекономічної діяльності Одеського регіону є його прикордонне положення та розвиток партнерських відносин із сусідніми державами Східної Європи. Характеризуючи економіку області слід зазначити, що Одещина є приморським та прикордонним регіоном України, який розташований на перетині найважливіших

міжнародних шляхів і має при цьому найбільшу серед областей України територію.

Другою важливою складовою експортного потенціалу є вигідне географічне розташування міста Миколаєва в центрі водних, автомобільних, залізничних та повітряних шляхів. Обласний центр має безпосередній вихід до Чорного моря, а через нього – до важливих ринків збуту у країнах Туреччини, Південної Африки, Європи, Близького Сходу, Персидської затоки.

Херсонська область займає вигідне географічне положення і знаходиться на перетині транзитних транспортних коридорів. Сприятливим фактором економіко-географічного розташування області є її близькість до промислових центрів Донецького та Запорізького регіонів та виходу до Чорного, Азовського морів, Дніпро-Бугського лиману та річки Дніпро.

Поряд з цим, агропромисловий комплекс Причорноморського району є добре розвиненим, в

особливості сільське господарство. Тут культивуються такі рослини як озима пшениця, кукурудза, соняшник, просо, ячмінь, рис. Також вирощують ефіроолійні (троянду, шавлію, лаванду), тютюн, а також цукрові буряки на півночі Одеської та Миколаївської областей. У Херсонській, Одеській і Миколаївській областях активно вирощують баштанні культури, розповсюджене овочівництво. Район є виноградною базою України. Серед галузей тваринництва розповсюджені свинарство, скотарство, вівчарство, бджільництво, птахівництво та шовківництво. В харчовій промисловості базові підприємства зосереджуються в олійно-жировій, молочній, консервній, м'ясомолочній та виноробній галузях. Динаміка показників зовнішньоторговельної діяльності підприємств АПК Причорноморського району зображена на рис. 1

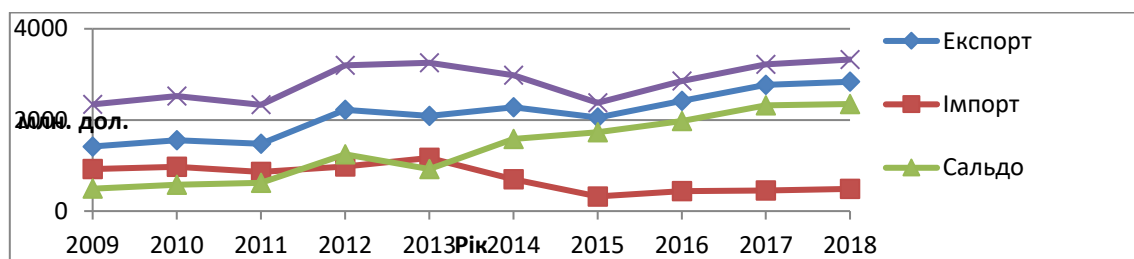


Рис. 2.2 Динаміка показників зовнішньоторговельної діяльності підприємств АПК Причорноморського району в 2009-2018 рр.

З малюнку можемо бачити, що експорт, зовнішньоторговельне сальдо та зовнішньоторговельний оборот має переважно позитивну динаміку, а ось імпорт, який з 2009 до 2013 року мав позитивну динаміку, різко скоротився в 2014-2015 роках до мінімуму в 321,8 млн. дол. Натомість, останні три роки спостерігається зростання імпорту і в 2018 році він досяг 488,1 млн. дол., тобто майже досяг значення 2009 року. Позитивну динаміку мають показники експорту та зовнішньоторговельного сальдо підприємств району.

Разом з цим, інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від ролі і місця цієї галузі у системі

агропромислового комплексу, насамперед це стосується характеру економічних відносин між сільським господарством та іншими сферами АПВ. Крім того, вона формується під впливом різноманітних природно-кліматичних, економічних, фінансових, соціальних та інших особливостей галузі. Розглянемо розподіл іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки Причорноморського району.

Спочатку проаналізуємо основні показники інвестиційної активності підприємств АПК Причорноморського району. На першому етапі розглянемо загальні обсяги прямих іноземних інвестицій в сільське господарство. Вихідна інформація міститься в таблиці 2

Таблиця 2

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ПІДПРИЄМСТВА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РАЙОНУ В 2009-2018 Р.Р. (СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ), ТИС. ДОЛ.

Рік	тис. дол.
2009	221467,8
2010	170188,6
2011	199554,8
2012	253218,1
2013	278271,8
2014	246733
2015	224450
2016	234377,2
2017	243610,7
2018	251064,8

Можна побачити, що прямі іноземні інвестиції в сільське господарство регіону з 2009 по 2018 роки зросли з 221467,8 до 251064,8 тис. дол. Максимального значення прямі іноземні інвестиції в сільське господарство досягли в 2013 році – 278271,8 тис. дол. Далі їх значення суттєво скоротилося в 2015 році до 224450 тис. дол., але в

2015 році спостерігалось певне піднесення і зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в підприємства АПК на рівні 234377,2 тис. дол. в 2016 році. І наступна динаміка показника була позитивною.

Знайдемо показники динаміки за ланцюговою та базисною системами:

Таблиця 3

**АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДИНАМІКИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РАЙОНУ
В 2009-2018 РР.**

Рік	Рівень ряду, у млн. дол.	Абсолютний приріст		Темп росту, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту
		Ланц.	Баз.	Ланц.	Баз.	Ланц.	Баз.	
2009	221468	-	-	-	-	-	-	-
2010	170189	-51279	-51279	76,85	76,85	-23,15	-23,15	2214,68
2011	199555	29366,2	-21913	117,26	90,11	17,26	-9,89	1701,89
2012	253218	53663,3	31750	126,89	114,34	26,89	14,34	1995,55
2013	278272	25053,7	56804	109,89	125,65	9,89	25,65	2532,18
2014	246733	-31539	25265	88,67	111,41	-11,33	11,41	2782,72
2015	224450	-22283	2982	90,97	101,35	-9,03	1,35	2467,33
2016	234377	9927,19	12909	104,42	105,83	4,42	5,83	2244,5
2017	243611	9233,45	22143	103,94	110,00	3,94	10,00	2343,77
2018	251065	7454,16	29597	103,06	113,36	3,06	13,36	2436,11

Джерело: складено автором.

Таким чином, з 2009 до 2018 року обсяги прямих іноземних інвестицій в підприємства АПК зросли на 29597 тис. дол. або на 13,36%. При цьому найбільше зростання їх спостерігалось у 2012 році (на 53663,3 тис. дол.) Найбільше зменшення прямих іноземних інвестицій спостерігалось в 2014

році – на 31539 тис. дол. Найбільший відносний ріст показника спостерігався у 2012 році – на 26,89%, найбільше відносне зменшення – у 2014 році – на 11,33%.

Дослідимо середні показники ряду динаміки прямих іноземних інвестицій.

$$\text{середній абсолютний приріст} - \bar{\Delta} = \frac{\sum \Delta_{ij}}{n-1} = \frac{29597}{10-1} = 3288,6 \text{ тис. дол.};$$

$$\text{середній темп росту} - \bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}} * 100 = \sqrt[9]{1,1336} * 100 \approx 101,40\%$$

$$\text{середній темп приросту} - \bar{TPI} = (\bar{T}_p - 100) = 1,40\%.$$

В середньому за рік прямі іноземні інвестиції в підприємства АПК зростали на 328,6 тис.дол. або ж на 1,40%.

Інтерес представляє внесок окремих регіонів в інвестиційну активність іноземних інвесторів. Для

цього наведемо інформацію за окремими областями та розрахуємо питому вагу у відсотках за окремими областями в іноземних інвестиціях в підприємства АПК. Вихідні дані та результати розрахунку зображені в таблиці 4.

ЧАСТКИ ОКРЕМИХ ОБЛАСТЕЙ В ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЯХ В ПІДПРИЄМСТВА АПК В 2009-2018 Р.Р.

Рік	Прямі іноземні інвестиції, тис. дол.			Частка ПП, %		
	Миколаївська область	Херсонська область	Одеська область	Миколаївська область	Херсонська область	Одеська область
2009	68419,1	74573,75	78474,97	30,89	33,67	35,43
2010	20949,9	60877,96	88360,73	12,31	35,77	51,92
2011	42741,6	64264,24	92548,96	21,42	32,20	46,38
2012	43063,9	102560,8	107593,4	17,01	40,50	42,49
2013	54423,1	111978,2	111870,5	19,56	40,24	40,20
2014	47989,5	103338,8	95404,68	19,45	41,88	38,67
2015	39994,6	91810,42	92644,99	17,82	40,90	41,28
2016	54989,3	90363,04	89024,86	23,46	38,55	37,98
2017	56650,2	98676,57	88283,89	23,25	40,51	36,24
2018	70757,7	91336,31	88970,81	28,18	36,38	35,44

Як слідує із розрахунків, найбільша частка прямих іноземних інвестицій в підприємства АПК була спрямована в Одеську область. Так, в 2010 році ця частка досягла максимуму 51,92%, проте надалі стала знижуватися до 35,44% в 2018 році. Значні іноземні інвестиції в підприємства АПК були спрямовані в Херсонську область, їх частка зросла з 33,67% в 2009 році до 36,38 % в 2018 році і область вийшла в лідери за цим показником. Максимальна частка області в прямих іноземних інвестиціях в підприємства АПК була досягнута в 2014 році – 41,88%. А ось частка прямих іноземних інвестицій в підприємства АПК Миколаївської області дещо зменшилась із 30,89% в 2008 році до 28,18% в 2018 році. Найнижча частка області в прямих іноземних інвестиціях в підприємства АПК спостерігалась в 2010 році – 12,31%.

Висновки. З метою підвищення ефективності експорту, необхідно стимулювати експорт товарів, в яких Україна має перевагу – зернові, чорні метали, насіння соняшнику та соняшникова олія, сировина. Взагалі для розвитку експортної діяльності регіону потрібно створювати систему підтримки бізнесу для просування товарів, підвищувати їх конкурентоспроможність, розвивати інфраструктуру, впроваджувати інновації, покращувати умови для впровадження інвестицій, провести валютну лібералізацію, поліпшити податкове та митне регулювання.

Тенденція Причорноморського регіону до нарощення товарних експортно-імпортних потоків має супроводжуватися стабілізацією політичної ситуації в країні. Південь України може стати реальним рушієм економічного розвитку, соціальної стабільності країни, при умові впровадження інноваційних підходів до процесу управління.

Література:

1. Головне управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>
2. Головне управління статистики у Одеській області [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
3. Головне управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ks.ukrstat.gov.ua/>
4. Державна служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Скупський Р.М., Зубков Р.С. Моніторинг регіональних проблем розвитку інвестиційно-інноваційних процесів / Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 4. – Харків, ХНАУ. –2017. – С. 461-472.

THE TEAM ROLE OF EMPLOYEES' COMMERCIAL AWARENESS FORMATION ON ENTERPRISE

Summary. Business leaders obviously want to retain their best employees for as long as possible. If an employee has proven their worth and is incredibly valuable to the enterprise, then there will always be opportunities for internal promotion. The individuals who are able to confidently demonstrate their commercial awareness in several areas will be the ones who grab the attention of business leaders. When the time comes for an individual to look for and secure a new position, commercial awareness of the specific industry they want to work in should be prioritised. Realistically, business leaders will interview a high number of people who are qualified on paper to do the job. When it comes to hiring the right person, however, leaders will assess which candidates displayed a clear understanding of what will be expected of them, as well as how they will react to professional trends and developments.

Keywords: *commercial awareness, employee, enterprise, business, team, development.*

Introduction. Commercial awareness is a skill that should be consistent throughout the entire hierarchy of an enterprise, as it ensures that the business is being run as efficiently as possible. Based on organisational aims and objectives, the best employees will be able to manage their own responsibilities and act in accordance with what the business is trying to achieve, related to several areas including profit, expansion and reputation. As well as business and industry developments, it is crucial for employees, particularly in high-risk sectors like industry, to remain on top of what is expected of them in order to be successful.

Commercial awareness can be defined as a developed knowledge of specific objectives, how the business works and an understanding of external factors such as wider industry knowledge and legislation that can then assist an individual's actions and decisions for the good of the business. More often than not, employees at all levels will demonstrate their awareness without even noticing. Understanding how an enterprise they work for is run, making suggestions for improvement and maintaining an understanding of how competitors are operating are all adequate examples of displaying commercial awareness. There is of course, a large responsibility on the business in this regard to communicate specific targets to their workforce. If an employee's assumption of objectives is misaligned with the wishes of those in management, this can have a negative impact on future operations.

With so many companies working in increasingly competitive environments, having a workforce that is aware of exactly how to carry out their roles, aware of current industry trends and aware of how to work in accordance with specific regulations can prove to be extremely beneficial.

Research results. While having a workforce that has an understanding of their roles and the industry in which they work is advantageous for leaders, there are also a number of benefits of maintaining a sense of commercial awareness for individual employees also. Delegation should select an appropriate task for the right developmental reasons (not just to shift something

off her desk but because it will help in your development). She should also select you as an appropriate 'delegee' for good developmental reasons rather than because you happen to be available [1, p.24].

She should then prepare the briefing, carry out the briefing with you and give you opportunities to allow her to monitor how you are doing. She should liaise with others - with the client so that they know you are doing the work; and colleagues so they know you are already busy - then, once you have done the job, provide feedback and, finally, find further opportunities to reinforce your development by giving you related tasks.

In the briefing itself, your boss should identify the nature of the task and the client, then check your experience and availability, then she should specify the output she wants (note, draft letter, report - is it for her or the client? If the client, what will the client be using it for?) as well as any constraints (e.g. how much time to spend on it) and the deadline. She should then check your understanding by getting you to reiterate what she has said and to check what your first few steps will be [2, p.48].

She should also set up an interim monitoring procedure (specifying a midpoint when you can go back and report on progress) rather than just saying 'If you have any problems, come back' which makes you feel that if you do have to go back to her you have failed [1, p.56].

This is the theory. But busy professionals are often under too much pressure to delegate properly and, as a result, the job isn't done well. So next time they decide it's quicker to do it themselves. Your job is to ensure that does not happen. So you must make sure that you understand enough to be able to do the job properly. Do not be afraid to ask questions - if you fail to do so, your boss may not be available next time you need to. Be sure to establish:

- the required output (format/length) - what your boss needs it for and, if she is passing it to the client, what they need it for;
- how much time it should take you;

- when you need to have it done by (deadline);
- interim monitoring procedure (when you can go back, part-way through, to check that you are on the right lines);
- who else you can ask in her absence;
- relevant background information on the client and task [2, p.51].

Above all, think what you would want if you were in her position. In other words, put yourself in your client's (i.e. your boss's) shoes.

Sometimes your boss doesn't have time to do it like this at all. The theory says that her style in delegating to you will fall somewhere on a spectrum between an asking/coaching style (as outlined above) where she is trying to develop you and a telling/directing style where she is simply trying to get the job done. The latter is less risky and less time-consuming. If you develop a good relationship with her you can both agree which is most appropriate to the situation in hand (emergency = tell; less demanding timeframe = coaching).

By the way, Stephen Covey (author of *Seven Habits Of Highly Effective People*) encourages delegation: it takes more time initially to train someone up to do a job, correcting their mistakes, giving them a chance to try again on a different task, and so on; but he says it saves time in the long run. A job that a supervisor can do in an hour but will take her three hours to delegate and supervise properly may be one she is tempted to do herself. But if she does delegate, she is saving time after the third recurrence of that particular task. The best managers keep their desk clear by delegating. This allows them to spend their time on developing people (by delegating, then 'managing by walking about', supporting those they have delegated to) and being available to deal with crises [3, p.21].

The other thing you want is - once you've done the job - some feedback on how you have done. If professionals are bad at delegation, they are even worse at feedback. No one likes to criticise a colleague. So you must make it easy for them:

- Ask them to fix a time convenient to them
- Say you're not expecting more than 5-10 minutes of their time
- Be prepared to help them provide feedback by going prepared with two or three areas you can prompt them for feedback on (e.g. structure of output, depth of research, etc)
- If you can't think of anything, then (1) ask them what they had to change before acting on your work or sending it to the client and, failing that (if they seem happy with everything), then (2) ask 'If there was one single thing I could have done better, what would it be?'
- Whatever you do, don't try to argue against them or justify what you did - this is about learning for the future [4, p.556]

Make the process easy and enjoyable for them - then they are more likely to do it again - and don't ask too often: it can be annoying and smack of a lack of self-confidence.

Just so you know, there are several accepted models for the giving of feedback. Here are two.

BOOST stands for Balanced, Objective, Observed, Specific and Timely. Balanced means setting the bad in the context of the good - sometimes called a 'praise sandwich' (good/bad/good). Objective means that feedback should be based on behaviour, not personality ('You were late today' not 'You've got a slack attitude about getting to work on time'). This is because there's no point in criticising someone because of who they are (which they can't change). It's what they do that feedback is meant to try to change. Observed means that comments should be based on behaviour that has actually been observed, not on hearsay. Specific means that comments are restricted to one particular item (more than one can be overload). Timely means that it is done as soon after the behaviour in question as possible [5, p.12].

Replay means - as with BOOST - the person being told precisely (as if being played back on video) the behaviour that is being commented on ('This morning, when you were presenting at the client seminar, you jangled the keys in your trouser pocket all the way through') [5, p.12].

Rationale: 'The trouble with this is that it distracted the audience from the very useful and interesting points that you were making, so they learnt less and came away with an impaired impression of the true level of your expertise.' [2, p.71]

Prescription: 'Next time, please try taking keys and coins out of your pockets so that, if you have to put your hands in your pockets, there won't be anything in them to jangle.' [2, p.71]

The best supervisors use these and other models to give positive as well as negative feedback. Everyone likes to be praised but it helps to know exactly what you have done right, so you can replicate it, rather than being told in general terms that you were 'fine' or 'really good.' [2, p.72]

Feedback should be given reasonably regularly - it may just be a few words in the lift or taxi on the way back from a client meeting. By contrast, appraisal tends to be more formal and may only occur once a year. The problem with appraisals is that they often occur too far away from the aspects of performance that are being appraised. Effective feedback overcomes this problem. Effective feedback at frequent intervals should support the appraisal process. Now you know that, see if you can get regular feedback.

In many organisations appraisals are done either poorly or not at all. Most supervisors hate giving appraisals because of the implication that they are required to be critical. Again, make their task easy: it's your job to get an effective appraisal so that you know where and how you can improve your performance. Only by doing that will you increase your prospects. Be a willing appraisee.

One way of doing this is to change the appraisal from being retrospective (backward-looking at the previous year) into a prospective process (something that is forward-looking). Ask your supervisor what the department or team's plans for the next year are and how

you can play your part in helping meet those objectives. This is a good way of showing enthusiasm and of being able to discuss what sort of work you want to receive. By asking you are more likely to get. But you also need to explore with your supervisor where you need to improve your skills in order to take on the work that you would like.

Cast in this more positive, forward-looking light, the appraisal becomes more of a two-way discussion. Your supervisor is more likely to relax and give you an honest assessment of the areas on which you need to work. You can then ask for development opportunities and/or training to be able to develop these skills. And you can be sure that what you are doing is in line with the team or department's plans and strategy so you are more likely to be doing what your boss wants.

By the way, upwards-only appraisals are where your appraisal is informed by the views of your subordinates; and 360-degree appraisals take into account the views of your subordinates, your colleagues (peers) and your seniors, as well as clients.

Of course, there may come a time when your appraisals seem negative. Don't take it personally. It may simply be time for you to move on to another organisation where your skills fit more readily with their strategy. In short, don't be afraid of appraisals: far better to know what people really think of you than to be kept in the dark and to be unaware of views being expressed behind your back. Ultimately your goal is to be a successful professional. And you can only do that in an organisation where your skills fit. So you owe it to yourself to be sure that they do. If you are in an organisation where appraisals are done badly or not at all and you aren't getting any encouragement or decent responses to questions about the team's plans, you may be in the wrong place.

So, you're now involved in client work, either being delegated to or as part of a team or both. Now you need to get the work done. I am assuming that whatever your particular professional vocation, whether it's accountancy, the law, surveying, etc - you know the technical aspects of the job; in other words, you know the content.

However, being an expert isn't necessarily the only thing clients value you for. The first thing you need to show is not just that you can do the work but that you can manage it. Project management is a buzzword amongst clients. But many professionals (other than management consultants and construction engineers) are poor at project management. They tend to think of it as requiring software like Microsoft Project which generates spreadsheets and Gantt charts. And they don't like it because it constrains their autonomy. Many professionals consider that their experience comes from having done things before so they plan how they are going to staff and run a client job on a mental back-of-an-envelope. Anyone needing anything more than that obviously lacks experience.

However, clients expect it and, indeed, think they are already paying for it. Many clients themselves use project management techniques. So should their advisers. A project plan is a good way of showing a client

that you know what you are doing (that you have done it before). It instils confidence.

At its most basic it includes:

- A breakdown of a piece of work into stages
- A resource plan (who will do what when with an indication of how many professionals and their level of seniority/experience)
- Timescales
- Costs
- Contingencies (what may go wrong and how to tackle it)
- Cushion (allowance in time and costs for contingencies) [6, p.305]

None of this requires a spreadsheet. A classic bit of project management theory is the trade-off triangle. The three corners are Time, Cost and Quality. Improve Quality and the job may take longer and/or cost more. Shrink the deadline and Quality will suffer or costs will go up as more people are thrown at it; and so on. Professionals will say, 'This doesn't apply to us. We never - and can never - compromise on quality. Otherwise we'd be negligent.' Not so. Quality here doesn't mean technical skill. It means quality of service. You can compromise on quality - with the client's approval. For instance, you can give an oral piece of advice that you don't back up in writing. It saves time by providing a different level of service (quality) [6, p.306].

As the world becomes more complex, tasks can no longer be entrusted to one person to carry out. Instead, work is increasingly team-based with different members bringing their own expertise to bear on the project. Crucial to a project's success is the way the team itself functions. A lot has been written about teams. A leading writer is R. M. Belbin [7, p.78.]

Belbin studied the way groups of people work together in teams. From his studies over several years he drew a number of conclusions. These were (1) that teams need a certain distribution of types in order to succeed and (2) that each team member had a principal and secondary type that he could deploy. The principal was dominant but the secondary could be consciously asserted if necessary for the team's composition [7, p.81.]

There are eight types altogether (although Belbin subsequently added a ninth: the specialist, in the team for his/her task-specific expertise). They include:

- resource investigator - looks outside the team for help and ideas
- plant - creative thinker
- completer/finisher - ensures the job is completed to specification and on time
- chairman - often mistaken for somebody who takes charge; rather, someone who coordinates
- shaper - gets the team moving
- monitor-evaluator - analytical; weighs up options; prone to being conservative (many professionals are like this)
- team worker - ensures everyone is involved and listened to
- co-worker - practical organiser who turns a project into separate tasks [7, p.81].

All have their pluses and minuses. Belbin's point is that the more balanced a team is in terms of its make-up,

the more effective it will be, Although Belbin is regarded now as old hat, the model's still a good starting point for establishing individual strengths and weaknesses. Take the Belbin test yourself. You can find sources on the web.

As a junior professional, you will find there are many demands on your time and you need to start prioritising. It may be tempting to read a book or two on time management (if you can find the time). They tend to cover three things, which I label: Head, Desk, Door. How you manage time depends on what is in your head, what is on your desk and what (and who) comes in through the door [8, p.2219].

What's in your head This is about how you work, what your working patterns are and what your aims are. It reflects how you are as a person. Things which also go under this heading (please pardon the pun) include: how you prioritise (different types of To Do list), decision-making models, creative thinking, breaking jobs into chunks (e.g. whether you read documents the night before to let the brain process them overnight), your peak working time (biorhythms), physical exercise and stress management and knowing your own working style [9, p.121].

Conclusions. Employees who want to excel in a specific area should be continually developing their awareness aligned with current trends and business objectives. In doing this, an individual will be able to carry out what is expected of them and more, as they will be prepared to face a wide range of challenges associated with their role. Commercial awareness is something that individuals can demonstrate and develop naturally, and is mutually beneficial for both employers and employees. Maintaining a strong sense of awareness throughout an entire hierarchy will enable individuals to work in a way that will help both them and the wider business to improve.

References:

1. Ambler, S. W., Nalbhone, J. and Vizdos, M. (2005). *Enterprise Unified Process: Extending the Rational Unified Process*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ: 364 p.
2. Cacciatori, E. (2006). *Crafting Competencies for Strategic Renewal: the role of boundary objects*. Bocconi Working Paper. Bocconi School of Management, Bocconi University, Milano, Italy: 218 p.
3. Covey, Stephen (1989) *The 7 Habits of Highly Effective People*, New York : Free Press: 240 p.
4. Carlile, P. R. (2004). "Transferring, Translating and Transforming: an integrative framework for managing knowledge across boundaries". *Organization Science*, 15 (5): 555-568
5. Hoogervorst, J.; Koopman, P. L.; Van Der Flier, H. (2002). "Human Resource Strategy for the New ICT-Driven Business Context". *International Journal of Human Resource Management*, 13 (8).
6. Goffin, K., & Koners, U. (2011). *Tacit Knowledge, Lessons Learnt, and New Product Development*. *Journal of Product Innovation Management*, 28(2), 300-318.
7. Belbin, R. M. (1981). *Management Teams: Why They Succeed or Fail*. Oxford: Butterworth, 264 p.
8. Han, TS, Chiang, HH, & Chang, A. (2016). Employee participation in decision making, psychological ownership and knowledge sharing: Mediating role of organizational commitment in Taiwanese high-tech organizations. *The International Journal of Human Resource Management*, 21(12), 2218-2233.
9. Sousa, P.; Caetano, A.; Vasconcelos, A.; Pereira, C; Tribolet, J. (2006a). "Enterprise Architecture Modelling with the Unified Modelling Language 2.0", in P. Ritten (ed) *Enterprise Modelling and Computing with UML*. IRM Press, Hershey, PA: 121-123.

Колокольчикова Ірина Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент, докторант
Полтавська державна аграрна академія

РИНОК ПЛОВОДО – ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА СУТЬ, ВНУТРІШНЯ БУДОВА

Kolokolchikova Iryna Volodymyrivna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral candidate
Poltava State Agrarian Academy

MARKET OF FRUIT AND BERRY PRODUCTS: ECONOMIC ESSENCE, INTERNAL STRUCTURE

Анотація. В статті розглянуто категорія «ринок» та її загальний зміст. Визначено місце ринку плодово – ягідної продукції серед видів сільськогосподарських ринків. Встановлено, що на плоди та ягоди існує постійний попит. Надано визначення ринку плодово – ягідної продукції як економічної категорії, наведено його базові риси. Запропоновано комплексний підхід до будови агрегативного ринку плодів та ягід в цілому та за горизонтальним принципом. Розкрито механізм взаємодії всіх елементів ринку даної класифікації. Визначено напрями проведення подальших досліджень щодо оцінки розвитку даного ринку.

Summary. The article deals with the category "market" and its general content. The place of the market of fruit and berry products among the types of agricultural markets is determined. It is established that there is a constant demand for fruits and berries. The definition of the market of fruit and berry products as an economic

category is given; its basic features are given. The complex approach to the structure of the aggregate market of fruits and berries as a whole and on a horizontal principle is offered. The mechanism of interaction of all elements of the market of this classification is revealed. The directions of further researches on estimation of development of the given market are determined.

Ключові слова: ринок плодово – ягідної продукції, обмін, потреба, попит, пропозиція, потенційні покупці, бізнес – середовище.

Keywords: market of fruit and berry products, exchange, need, demand, supply, potential buyers, business environment.

Постановка проблеми. Розвиток суспільства це постійний процес перетворень та удосконалень. Взаємодія людей при використанні ресурсів, виробництві та обміні благами, створило підґрунтя для виникнення та функціонування ринку як економічної категорії. В залежності від ресурсної складової та продукту, що виробляється, в економіці відбувся поділ ринків. Забезпечення фізіологічних потреб дало перевагу у розвитку ринку сільськогосподарської продукції. В його складову входить і ринок плодово – ягідної продукції, тому що безпосередньо приймає участь у задоволенні потреб пересічних громадян та забезпеченні продовольчої безпеки країни. Ринок плодів та ягід швидко розвивається, постійно відбуваються зміни та удосконалення його структури під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів бізнес – середовища. Реалізація практичних завдань вирішується завдяки вивченню та аналізу теоретичних аспектів економічної суті та структури відповідного ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливості побудови та економічна суть ринків сільськогосподарської продукції суттєво відрізняється між собою. Критеріями оцінки завжди виступає сам продукт та фактори, які впливають на економічну складову функціонування цього ринку. Недопрацьованими залишаються питання структурної побудови агрегативного ринку плодово – ягідної продукції та його класифікаційних ознак і особливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За період дослідження категорія «ринок» набула багатьох аспектів практично – побутового, економічного та соціального характеру. Такі науковці, як Е. Долан, Д. Ліндсей, Р. Макконел, С. Брю, П. Хейне, С. Горард, Л. Тейлор, Ф. Котлер надали фізичних характеристик цьому поняттю, підкресливши, що ринок є місцем продажу, торгівлі, взаємодії покупця та продавця, задоволення потреб. Сучасні українські вчені, а саме О.М. Шестопаль, В.А. Рульєв та інші. заклали основи вивчення теоретичного та практичного досвіду розвитку галузі. І.А. Сало, Л.А. Костюк, Л.О. Барабаш, Н.С. Руда, Л.М. Сакун, Ю.О. Нікітенко, Б.І. Мельничук та інші. перейшли у предметну площину дослідження галузі садівництва, ринкових механізмів функціонування. Однак, теоретичним аспектам деталізації економічної суті, побудови та класифікації ринку плодово – ягідної продукції надана увага не в повній мірі, і тому потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та систематизація теоретичних

підходів до визначення економічної суті та будови агрегативного ринку плодово – ягідної продукції, його класифікаційних ознак.

Виклад основного матеріалу. Ринок як економічна категорія – багатогранне поняття. Сьогодні, при дослідженні розвитку ринків сільськогосподарської продукції науковці часто використовують категорії «аграрний ринок», «ринок сільськогосподарської продукції», «продовольчий ринок», іноді надаючи їм однаковий зміст. Однак, ми згодні з В.Шайкіним та М.Коваленко, які розрізняють межі видів ринків та надають визначення ринку сільськогосподарської продукції підкреслюючи, що «з однієї сторони, межі продовольчого ринку є ширшими меж сільськогосподарського, оскільки певна частина продовольчої продукції має несільськогосподарське походження (консерванти, харчові домішки тощо). А з іншої сторони, межі сільськогосподарського ринку є ширшими, оскільки частина сільськогосподарської продукції використовується в промисловому виробництві, частина використовується як предмети праці в аграрному виробництві й т.д. Тому, зважаючи на ці відмінності, недоцільно ототожнювати ринок сільськогосподарської продукції і ринок продовольства або ж об'єднувати їх у рамках єдиної назви «аграрний ринок». Ототожнення може здійснюватись лише в рамках тієї частини сільськогосподарської продукції, яка споживається у свіжому вигляді [1, с.38].

Ринок плодово – ягідної продукції є складовою ринку сільськогосподарської продукції, бо предметом економічних відносин між продавцем та покупцем є плоди та ягоди як у свіжому вигляді так і у переробному вигляді. І.А. Сало в своїх працях розглядає проблеми розвитку вітчизняного ринку плодів, формує сучасну модель ринку плодів, визначає місце української плодової продукції галузі на міжнародному ринку [2, 3, 4]. Л.О. Барабаш, Л.А.Костюк присвячує свої дослідження аналізу тенденцій розвитку світового ринку плодів та ягід, показникам та кон'юнктури ринку продукції в Україні, прогнозам його основних параметрів [5, 6]. Л.М.Сакун, Ю.О.Нікітенко, Б.І.Мельничук проводять маркетингові дослідженням світового ринку горіхів [6].

Функціонуючий ринок плодово – ягідної продукції не досконалий, він має певні постійно змінні складові внутрішньої будови. Як зазначає Н.С. Руда «значна частина вирощеного врожаю плодів не доходить до споживачів через погано налагоджену систему зберігання у свіжому вигляді та використання за неправильним призначенням. Для забезпечення рекомендованих норм

споживання овочів і фруктів як складової Продовольчої безпеки країни необхідно не тільки збільшувати обсяги виробництва, а й відстежувати шляхи їхнього використання, розширювати зберігання у свіжому вигляді й переробку на консервовані продукти» [8, С.108)].

Сучасний ринок плодів та ягід є динамічною структурою, він розвивається, удосконалюючи та оптимізуючи економічні взаємовідносини між його операторами, будуючи тим самим власну структуру. Тільки після дослідження суті, структури та особливостей будови можна надати узагальнююче визначення цьому поняттю з точки зору комплексного та системного підходу.

3 точки зору теоретичних аспектів, як економічна категорія, ринок плодово – ягідної продукції наділено наступними базовими рисами:

1. Передумовою виникнення, формування та функціонування ринку як складової економічної системи будь – якої країни є постійно зростаючий попит суспільства на продукти харчування, і тому причиною – наслідковий зв'язок - виникаючий при цьому процес обміну.

2. Ринок існує тільки при наявності відповідної структури, обов'язковими суб'єктами якої є продавець та покупець. При цьому як продавець так і покупець може бути представлений опосередковано у вигляді торговельних посередників.

3. Економічні відносини суб'єктів ринку здійснюються за умов законів вартості, рівноваги, витрат, сформованої кон'юнктури ринку, співвідношення попиту та пропозиції.

4. Формування ціни плодів та ягід відбувається з урахуванням не тільки вимог споживача, а і соціальними умовами суспільства, рівнем розвитку країни, впливом факторів макросередовища (розвитку міжнародних ринків продукту). Вірогідність встановлення взаємовигідної ціни залежить від конкуренції на ринку, формою і строками здійснення оплати.

5. Ринок як економічних механізм обміну матеріальними благами не є стабільним явищем. Він може мати як стихійний характер так і плановий прогнозований розвиток. Ступінь впливу на управління та регулювання окремими аспектами ринку можливо реалізовувати у таких базових напрямках: за умов участі державних структур - формування законодавчого та правового поля, сприйняття розвитку малого бізнесу; у сфері виробництва - впровадження інтенсивний технологій та інноваційних проектів у зв'язку з наростаючою проблемою обмеження ресурсів (природних, трудових, матеріальних, фінансових тощо); у питаннях збутової політики – зміни напрямів каналів реалізації з урахуванням глобальних світових тенденцій розвинених країн.

Підсумовуючи все вищесказане, ринок плодово – ягідної продукції, як економічна категорія – це саморегульована система взаємодій суб'єктів, яка знаходиться під впливом мікро та макро факторів бізнес - середовища та формує власну структуру, враховуючи регіональні

особливості і споживчі пріоритети потенційних покупців.

Відповідно до існуючої товарної номенклатури ринок плодово – ягідної продукції поділяється на відповідні групи. За словами І.А. Сало, ринок плодів сьогодні є агрегативним: «Першочергово він розподіляється на ринки свіжих плодів та плодопереробної продукції, далі, відповідно, на ринок свіжих плодів раннього, середнього, пізнього строків досягання та напівфабрикатів (продукція, що потребує додаткової обробки), консервованих, заморожених, асептичних і сушених, а надалі розмежовується на субринки нижчих рівнів. Ринок плодів складається з окремих ринків за їх видами (зерняткових, кісточкових, горіхів, об'єктивно-необхідного імпорту – цитрусових, бананів тощо), характеризується сукупністю економічних взаємовідносин у системі «виробництво → реалізація → споживання» на рівні країни.... За кількісним критерієм ринок свіжих плодів визнається вільним або регульованим залежно від кількості товаровиробників та ступеня державного втручання у його функціонування за допомогою спеціальних заходів економічного та адміністративного характеру. За якісним – біполяризованим чи поліцентричним залежно від взаємовідносин операторів ринку у процесі руху плодів від виробників до споживачів. За маркетинговою класифікацією – ринком продавця чи покупця залежно від їх впливу на формування попиту та пропозиції» [4, С. 30 - 31].

В роботах І.А. Сало представлено агрегативний ринок плодів. Однак, сучасні тенденції свідчать про постійні внутрішні зміни ринку. Доказами необхідності розширення цієї ринкової структури є те, що:

1. Для вивчення і аналізу внутрішньої побудови ринку плодово – ягідної продукції кількісна та якісна характеристика розкрити неповністю. Згідно класифікаційних ознак, кількісна характеристика дана тільки ринку свіжих плодів, інші субринки не враховані, але їх взаємодія у ринковому середовищі постійна, та доповнюється один одним як взаємопов'язаний механізм. Тому комплексна оцінку внутрішньої будови ринку повинна враховувати всі складові агрегативного ринку плодово – ягідної продукції.

2. В галузі садівництва швидких темпів набуває виробництво та збут ягід. В деякі маркетингові періоди ягоди мають більший попит, ніж плоди, що обґрунтовується переважно якісними характеристиками продукції (смаком, особливими властивостями, культурою споживання). І, якщо говорити про «агрегативний ринок», то саме наявність цих двох товарних груп на одному ринку (плодів та ягід) стимулює формування ринкового попиту, збільшуючи попит, проявляючи здатність ринкової системи зберігати раціональне співвідношення в кон'юктурі завдяки наявним товарним лінійкам.

3. Ринок свіжих плодів та ягід потребує більш детального поділу на класифікаційні групи. На нашу думку, увагу доцільно приділити не стільки

строкам досягання плодів, а більше їх товарним групам. Субтропічні плоди необхідно також виділити як вид, тому що їх виробництва в Україні є перспективним напрямом, який набирає обертів та поступово розвивається. Тобто обґрунтована необхідність класифікації ринку плодово – ягідної продукції за горизонтальним принципом.

4. Аналіз якісних характеристик ринку плодово – ягідної продукції щодо його біполяризованості чи поліцентричності потребує більш детального обґрунтування, так як операторами ринку є не тільки великі підприємства, що займаються промисловим

виробництвом продукції галузі, а і малий агробізнес, який забезпечує більшу частину потреб населення у окремих видах плодів та ягід. І, розглядаючи ринок плодово – ягідної продукції комплексно, якість відносин операторів ринка потребує постійних удосконалень в частині їх взаємозв'язку.

Тому, з метою більш ширшого розгляду цього галузевого ринку пропонуємо наступну структуру ринку плодів та ягід (рис. 1). Ця агрегативна модель представлена двома основними блоками: ринком свіжої продукції та ринком промислової продукції.

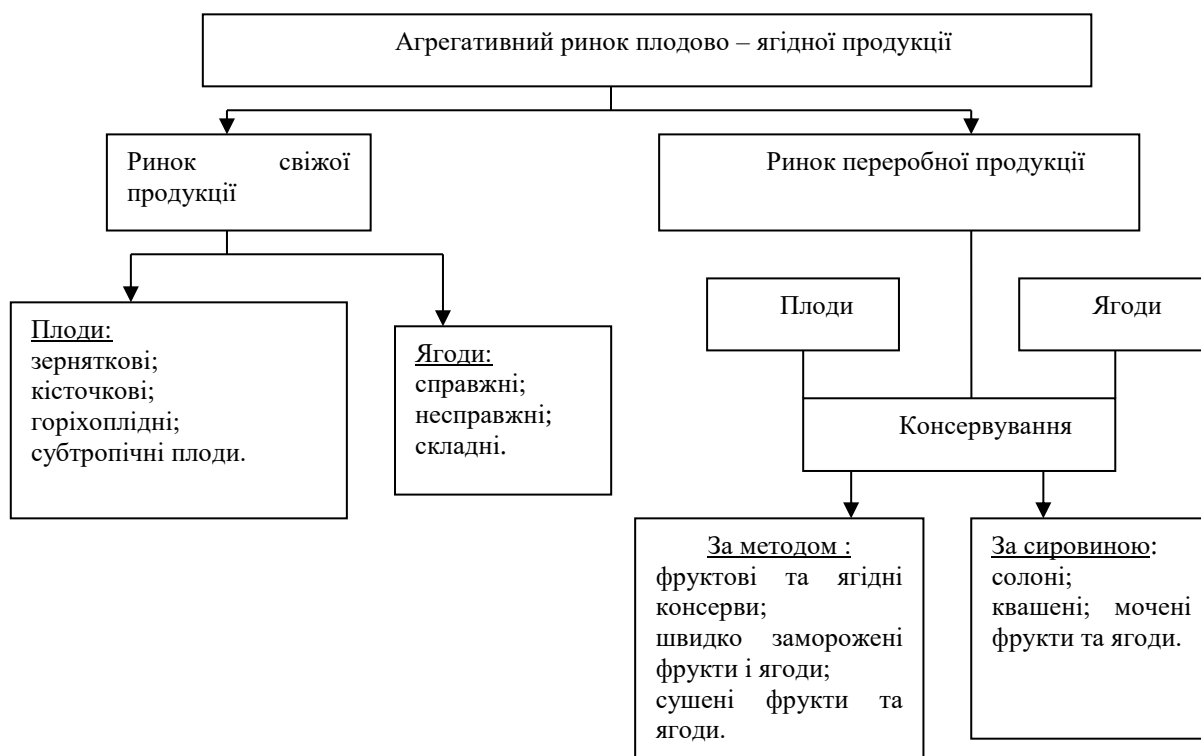


Рисунок 1 - Агрегативний ринок плодово – ягідної продукції

Ринок свіжої продукції в розрізі плодів поділяється згідно класифікації на зерняткові, кісточкові, горіхоплідні та субтропічні плоди. Виділення категорії «субтропічні плоди» обґрунтовано тим, що вже сьогодні виробники практично доводять можливість виробництва інжиру, хурми в умовах українського клімату Півдня України, і в подальшому можлива перспектива їх промислового виробництва. Ринок промислової (в т.ч. переробної) продукції представлено в залежності від методів консервації та сировини, включає консервування, замороження, сушіння та вимочування плодів та ягід.

На ринку свіжої продукції у товарній групі «плоди» для України набуває швидких обертів виробництво та вихід на світові ринки такої продукції як: яблука та горіхи. Група ягідних культур в її більшій частині реалізується на внутрішньому ринку. Замороження ягід має стратегічне значення у розвитку ринку плодово – ягідної продукції, тому що дозволяє виходити на світові ринки.

Присутність в цій моделі цих блоків обґрунтовується економічною необхідністю. Завдяки деталізації внутрішньої побудови спрощується методика оцінки наведених сегментів з виділенням стратегічних та тактичних напрямів дій на ринку (в часі та просторі). Ця структура враховує розвиток ринку всебічно: потребу у свіжих плодах та ягодах формують пересічні громадяни (кінцеві споживачі), потребу у сировині для подальшої переробки та використанні - формують промислові підприємства. Так як попит на продукцію цієї галузі росте як в кількісному виразі так і в розрізі товарної номенклатури є можливість пошуку нових методологічних прийомів та методів оцінки привабливості цього ринку та структурних складових. В подальших дослідженнях перспективним є напрям розгляду механізму взаємодії ринку плодово – ягідної продукції з промисловими ринками, для яких сферою використання плодів та ягід є: виробництво ліків, харчових продуктів, лікарів - горілчаних напоїв, парфумерії та косметології. Цей сегмент також важливий, тому що збільшує обсяги

реалізації продукції галузі та розширює межі ринку.

Поглиблений аналіз внутрішньої будови ринку плодів та ягід приводить до необхідності класифікації його за горизонтальним принципом. Пропонується чотирьохрівневий підхід до класифікації ринку: за походженням продукції; за галузевою ознакою; за галузевою приналежністю та особливостями продукту; за видами кінцевої продукції - продукти споживання (рис. 2).

Згідно запропонованого підходу класифікації, ринок продукції рослинництва є I базовим рівнем

горизонтальної побудови, який представляє сукупність декількох ринків, і однією зі складових якого є ринок плодово – ягідної продукції. II рівнем за галузевою ознакою є ринок плодів та ягід. Цей рівень виділяється за урахуванням особливостей та умов сільськогосподарського виробництва, технологію вирощування продукції, спеціалізацію та концентрацією ресурсів. III рівень – це поділ ринку плодово – ягідної продукції на зерняткові, кісточкові, горіхоплідні, субтропічні, ягідні (окремо виділяючи ринок винограду).

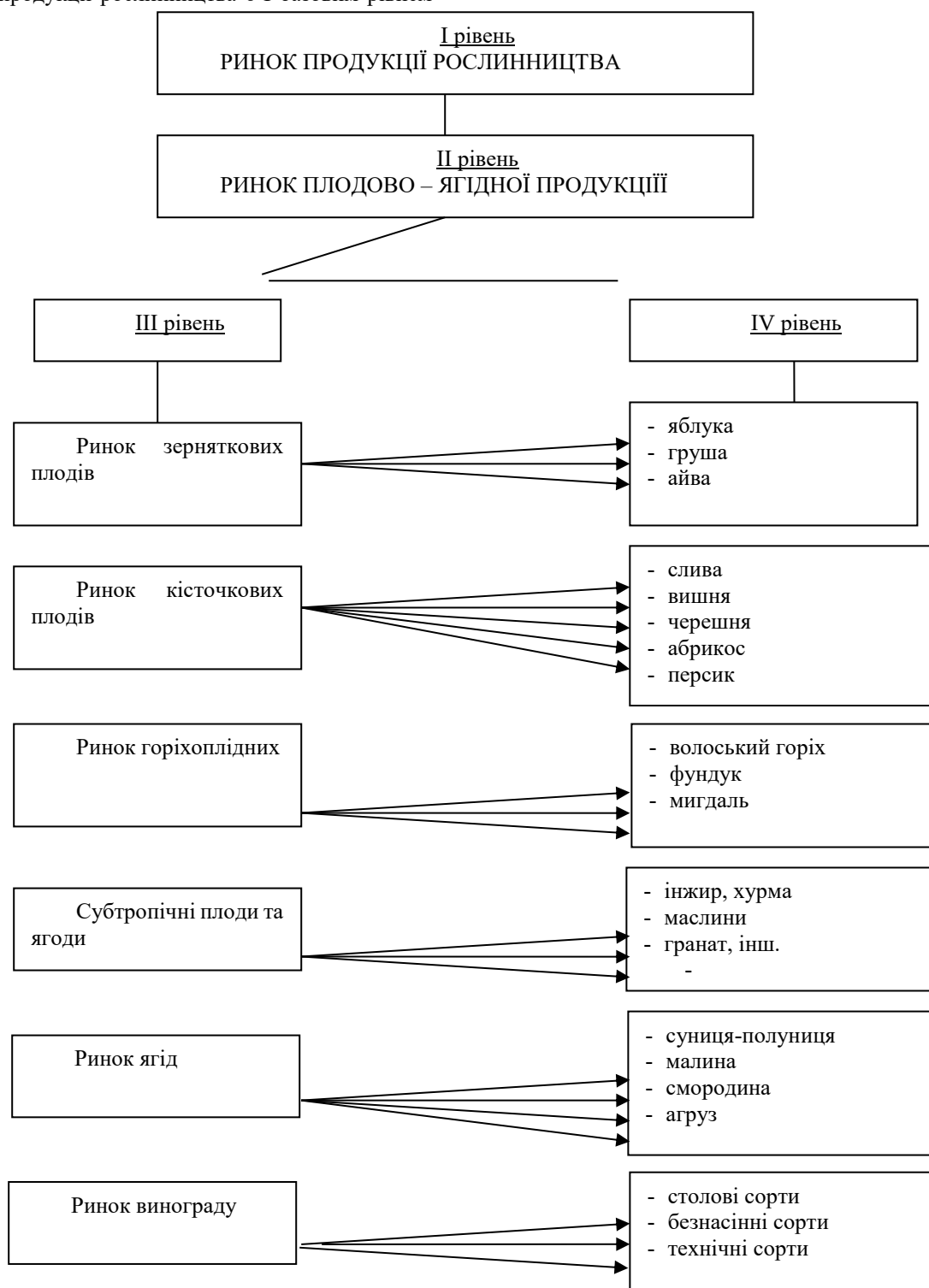


Рисунок 2 - Класифікація ринку плодово – ягідної продукції за горизонтальним принципом

Це обумовлюється тим, що в Україні всі плодови та ягідні рослини оцінюють за їх біологічними та виробничими ознаками, тобто їх прийнято формувати у групи. IV рівень – це поділ плодово – ягідної продукції за вимогами кінцевих споживачів та формування попиту на них, тобто за конкретними видами продукції, які добре знайомі пересічним громадянам.

З точки зору методики оцінки потенціалу розвитку плодово – ягідного ринку важлива остання складова, тобто сам продукт. Кожний з продуктів галузі має оцінюватись за якісними показниками, які підлягають аналізу та змінюють іноді умови виробництва з метою задоволення потреб потенційних клієнтів. Великий асортимент продукції галузі дозволяє гідно конкурувати та мати постійний попит на плодово – ягідну продукцію в цілому. Зростання попиту на одну групу продуктів дозволяє покривати витрати, пов'язані зі зниженням попиту на інші продукти. Різноманіття вибору впливає на те, що на ринку плодів та ягід не має дефіциту. Сучасними тенденціями на ринку продукції садівництва є збільшення попиту на субтропічні плоди, горіхи та заморожені ягоди.

Висновки з даного дослідження і перспективи. Галузь садівництва є перспективним напрямом розвитку. Ринок плодово – ягідної продукції розвивається швидкими темпами. Загальною тенденцією є збільшення попиту на зерняткові та кісточкові плоди, а також зростання його на ягоди. Більша частина потенційних споживачів розуміє важливість вживання плодів та ягід, їх харчову та вітамінну цінність, тому попит є постійним. Надання визначення «ринку плодово – ягідної продукції» як економічної категорії, а також побудова його агрегативної структури і класифікація продукції галузі за горизонтальним принципом є полем для розробки нових методів

оцінки привабливості ринку та показників конкурентоспроможності продукції. Врахування показників економічної ефективності по продуктам дозволяє швидше аналізувати попит та пропозицію, встановлювати ринкову рівновагу та удосконалювати і впроваджувати методики встановлення ринкової ціни.

Список літератури

1. Шайкин В., Ахметов Р., Коваленко Н. и др. Сельскохозяйственные рынки Ред. О.Кагановская. М.: Колос. 2001. 262 с.
2. Сало І.А. Тенденції розвитку світового ринку плодів і ягід. Причорноморські економічні студії: науковий журнал. 2017. №17. С. 57 – 61. URL: <http://bses.in.ua/journals>.
3. Сало І.А. Прогноз основних параметрів ринку плодів і ягід. Причорноморські економічні студії: науковий журнал. 2018. №29. С. 50 – 53. URL: <http://bses.in.ua/journals>.
4. Сало І.А. Формування сучасної моделі ринку плодів в Україні. Причорноморські економічні студії: науковий журнал. 2017. Вип.19. С. 29-32.
5. Барабаш Л.О. Стан і перспективи розвитку виробництва плодів зерняткових культур в Україні та світі. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. №88(2). С. 213-219. URL: <http://journal.udau.edu.ua>
6. Костюк Л.А. Динаміка світового виробництва плодів і ягід. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. Вип. 3. № 69. С. 106–111.
7. Сакун Л.М. Нікітенко Ю.О. Мельничук Б.І. Маркетингові дослідження світового ринку волоського горіху. Інфраструктура ринку. 2017. №14. С. 23-27. URL: <http://market-infr.od.ua/journals>.
8. Руда Н.С. Продовольча безпека та значення плодовоовочівництва в її забезпеченні. Економіка АПК. 2014. №5. с. 105-108.

Мангобе Магали Мбойо

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Аннотация: В статье рассмотрены основные факторы развития виртуальных рынков. Установлено, что их развитие обусловлено глобализацией мировой экономики и разработкой новых продуктов для проведения сделок на таком рынке. Развитие виртуальных рынков связано с возникновением и использованием новых технологий в ИТ сфере. Законы экономики действуют одинаково как на обычных, так и на виртуальных рынках. Проведенное исследование позволило установить и перечислить основные элементы виртуальных рынков, которые в дальнейшем можно усовершенствовать. Установлено, что тема развития виртуальных рынков зависит от частоты проведения операций между участниками при формировании положительных сделок.

Ключевые слова: виртуальные рынки, элементы виртуальных рынков, факторы развития.

Глобализация мировой экономики связана с развитием сетевой информатизации современного общества и коммерциализацией всемирного виртуального киберпространства. В последнее время наблюдаются тенденции к увеличению использования информационно-коммуникативных технологий. В основном это связано с жесткой конкуренцией и увеличением скорости разработки

и создания новых продуктов на виртуальном рынке.

В настоящее время виртуальное пространство плотно входит в нашу жизнь. Оценив современные технологии пользования виртуальным пространством даёт нам свои положительные результаты. Общество совершает банковские операции, производит покупку билетов на

различные виды транспортов, заказывает услуги, одежду, пищу и всё это с помощью виртуальных операций. Ранее общество пугали риски, связанные с возвратом некачественного товара, купленного онлайн. Поскольку большинство обыденных операций онлайн легко отследить и контролировать. Современные реалии в экономики, которая также преобразилась в цифровую становится ключом к механизму виртуальности.

Виртуальные рынки возникают благодаря развитию IT технологий и мало чем отличается от классического рынка. Происходит свободное перемещение капитала, гарантируется свобода выбора продукции у различных продавцов, осуществляется свободный доступ к информации. Действуют все такие же законы спроса и предложения. Наблюдается снижение издержек, сокращение сроков поставки товаров, работ и услуг. Таким образом, цифровая экономика и развитие IT технологий позволяют развивать виртуальные рынки и влиять на формирование рыночной экономики. Исследование в этом направлении являются актуальными и востребованными.

Пользуясь всемирной паутиной и цифровыми технологиями большинство крупных предприятий, банковских учреждений, страховых компаний, туроператоров присутствуют на реальных рынках и продвигают свои услуги на виртуальны рынках. Благодаря функционированию виртуальных рынков в реальном времени даёт возможность получать информацию о сделках, моментально формировать спрос и предложение. У пользователя есть возможность наблюдать за ними, и фактически влиять на их формирование.

Например, рынок технологий, связанный с виртуальной реальностью к 2020 году, вырастет по сравнению с 2018. Аналитики утверждают, что такой подъем обусловлен ростом спроса на оборудование – шлемов и очков виртуальной реальности. Повышая качество изделий – увеличивается количество аудитории. Разработка новых приложений по виртуальной реальности влияет на структуру виртуального рынка.

На крупных современных рынках товары в большей степени взаимозаменяемы как уголь, сталь, зерно свинец, взаимосвязь продавцов и покупателей очень прочна, и влияние интернета минимально. Виртуальные рынки приносят пользу в тех областях, где продавцу и покупателю сложно найти друг друга. Глобальная паутина предоставляет человечеству неограниченные возможности и расширяет весь потенциал, которым он обладает. Организация бизнеса в интернете даёт возможность занять нишу на своём виртуальном рынке. Предприниматель за компьютером с выходом в сеть становится обитателем виртуального мира. Этот мир постоянно развивается и эволюционирует.

Рынок рассматривается как статистическая взаимосвязь различных агентов, главной задачей которых является определение рыночных стоимостей. Неточные оценки рыночных стоимостей приводят к неоптимальному распределению ресурсов на рынке и, следовательно, к их потерям, пропорциональным ошибкам оценивания рыночных стоимостей. На рисунке 1 представлены основные элементы виртуальных рынков.

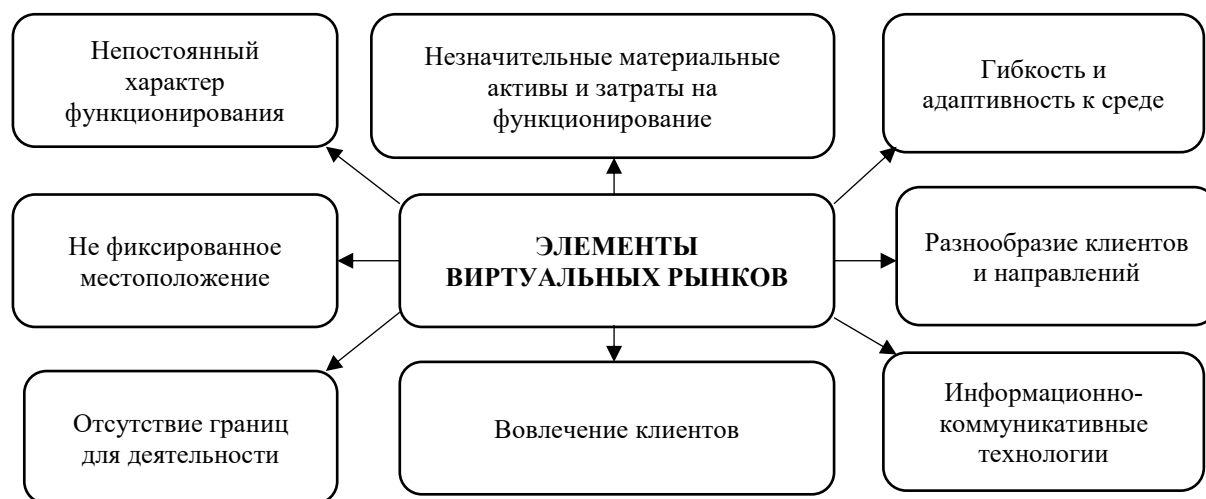


Рисунок 1 – Основные элементы виртуальных рынков

Главная задача рынка заключается в максимально точном оценивании рыночных стоимостей. Все участники рынка являются выступает агентами, которые могут быть продавцами и покупателями одновременно. Для определения основных факторов развития

виртуальных рынков необходимо понимать основные элементы.

Непостоянный характер функционирования связывают с его образованием на короткий срок. Поскольку для продажи различных научных рискованных проектов постоянное функционирование этого рынка не требуется. При продаже проекта

рынок закрывается, это даёт возможность снизить затраты на его содержание

Незначительные материальные активы и затраты на функционирование связывают с тем, что физическая структура практически не нужна, чем по сравнению с обычным рынком. С точки зрения эксплуатации виртуального рынка размещение децентрализованных объектов выгоднее огромных и сконцентрированных в одном месте.

Информационно-коммуникативные технологии используются для динамической связи людей, активов, предложений. Современные информационные коммуникационные технологии играют центральную роль, и многие считают их ядром концепции виртуальных рынков. Современные технологии дают возможность продать товар, работы, услуги без особых дополнительных затрат. При функционировании таких рынков отпадает потребность в использовании крупных сооружений для офиса и размещения там сотрудников в тесном контакте друг с другом. Такие рабочие группы по сегментам рынка могут быть представлены сотрудниками с различных городов, областей и скорее всего даже стран. Работая вместе на одном рынке, они могут никогда не видеть друг друга.

Отсутствие границ для деятельности отображается в выполнении функций основной функции рынка – построение связи и объединение поставщиков и дистрибьюторов в такие тесные цепочки, что бывает трудно определить, где кончается один продавец и начинается другой продавец или покупатель. Гибкость и адаптивность к внешней или внутренней финансовой среде позволит снижать себестоимость обслуживания клиентов на виртуальном рынке. Если необходимо свернуть детальность и позже развернуть по конкретному событию, то скорость развертывания впечатляет. Затраты и риски при проведении мероприятий по изменению активности и деятельности рынка. Именно в этом и положительные качества, связанные с гибкостью и адаптивностью. При этом важно, чтобы такая гибкость была в организации деятельности такого рынка и менеджеров по обслуживанию.

Основной чертой функционирования виртуального рынка выступает ускорение всех обменных и организационных операций между участниками. Происходит приток капитала, но при этом может быть ошибка запроса на формирование сделки, такие ошибки могут привести к кризисному состоянию на рынке. Первым и самым главным фактором в развитии виртуального рынка выступает привлечение капитала и расчёт качественной оценки его вложения в рыночный процесс. При этом можно наблюдать увеличение темпов рыночного прогресса через обменные операции. Это и служит развитием виртуальных рынков. В то время, как на реальном рынке большинство объектов не участвуют в обменных операциях днями или месяцами задавая при этом низкие скорости прогресса обычных рынков.

Доля и объёмы виртуального рынка находятся в зависимости от оттока капитала и его взаимодействия с природой и трудом, что является реальными источниками энергии, информации и вещей, растущее накопление этих благ и есть сам прогресс. Поэтому вторым фактором развития виртуального рынка выступает определение оптимального объёма связанным с процессом ускорения сосредоточения капитала у эффективных и активных участников. Чем выше скорость виртуального рынка, тем меньше необходимо использовать долю капитала от всего рынка, что есть на нём. При этом нет зависимости и привязки к временным рамкам. Чем больше временной интервал на в процессе, которого совершается максимизация капитала, тем меньше доля виртуального рынка. Поэтому в долгосрочной перспективе доля виртуального рынка должна быть меньше, чем в краткосрочном периоде.

Процесс формирования и влияния капитала становится глобальным направлением и постепенно оказывает давление на цифровую экономику и функционирование виртуального рынка. Фактически такой капитал функционирует на рынке и в тоже время оторван от него. Современные механизмы по управлению хозяйственной деятельности субъектов на обычных рынках отличается от виртуальных рынков. Поэтому необходимо разработать новые финансовые механизмы и рычаги управления функционирования таких участников на виртуальном рынке. Через рост доходов увеличивается склонность субъектов к инвестированию. Основное внимание уделяется финансовой составляющей. Третьим фактором развития виртуальных рынков будет постоянное усовершенствование технологий и использование инновационных финансовых инструментов.

Четвертый фактор связывают экономическим дисбалансом в стране что вызвано диспропорциями в приросте реального капитала и виртуального капитала, который формируется на виртуальном рынке. Такое различие способствует к обвалу рынка и экономическому кризису. Экономическая активность рынка не зависит от конкретных участников процесса сделки или отдельных стран. Поскольку виртуальный рынок, который представлен множеством различных по активности участников реагирует исключительно на их объединение и зависит от их общего поведения. В тоже время, если в сегменте виртуального рынка наблюдается значительный дисбаланс в пропорции к конкретной стране, то распределение капитала на этом рынке может вылиться в мировой кризис.

Следующий фактор и последний пятый связаны в тесную взаимосвязь и отображают оптимизация вложений в виртуальные рынки. При этом предполагается прежде всего качественная оценка вклада в рыночный прогресс. Понимая измеримый прогресс как монотонный в среднем рост накопленной системой собственности, включая вещи, информацию и энергию, признаем и

то, что он осуществляется через обменные операции. Следовательно, темп рыночного прогресса зависит от темпа обменных операций.

Подводя итоги в исследовании следует отметить, что каждая отдельная страна, которая представлена на виртуальном рынке имеет своё максимальное допустимое влияние. Чем эффективнее работает экономика страны, тем стабильнее виртуальный рынок. Рыночные механизмы приходят в действие и не допускают вновь вызванных кризисов.

Представлены и перечислены основные факторы, которые влияют на развития виртуальных рынков позволяет понять процесс регулирования их активности. Элементы системы виртуальных рынков в дальнейшем будут усовершенствоваться поэтому необходимо более практическим путем спрогнозировать и построить модель успешного виртуального рынка. Дать рекомендованные управленческие решения по ограничениям и регулирования деятельности виртуальных рынков. Именно это и послужило объективной основой развития виртуальных рынков.

Список использованной литературы

1. Чжао Ш., Кметь Е. Б. Перспективы выхода китайского предприятия интернет-торговли на российский рынок: возможности и проблемы //Экономическая наука сегодня: теория и практика. – 2015. – С. 148-152.
2. Костин К. Б. Роль цифровых технологий в продвижении товаров и услуг на глобальных рынках //Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – №. 17.
3. Попиков А. А. Криптовалюта Bitcoin как финансовый инструмент виртуальной экономики //Вопросы инновационной экономики. – 2016. – Т. 6. – №. 2.
4. Горевая Е. С., Рогожина А. А. Эволюция маркетинговых инструментов и современные

тренды диджитал рынка //Бизнес. Образование. Право. – 2016. – №. 1. – С. 108-113.

5. Бабури В. А., Яненко М. Е. Технологии Big Data в сервисе: новые рынки, возможности и проблемы //Технико-технологические проблемы сервиса. – 2014. – №. 1 (27).

6. Дариенко О. Л., Кириченко Д. С. Перспективы реализации сбытовых стратегий на виртуальных рынках //Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2017. – Т. 10. – №. 4-4. – С. 22-27.

7. Марамыгин М. С., ПРОКОФЬЕВА Е. Н., Маркова А. А. Экономическая природа и проблемы использования виртуальных денег (криптовалют) //Известия Уральского государственного экономического университета. – 2015. – №. 2 (58).

8. Сметанина А. И. Финансовая модель развития виртуального предпринимательства в России //Финансы и кредит. – 2016. – №. 26 (698).

9. Грачёв И. Д., Некрасов С. А., Патоша О. И. Модель смешанной экономики: дальнейшее развитие //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – №. 31.

10. Догучаева С. М. Оптимизация информационной инфраструктуры в сфере ИТ-составляющей //Международный научный журнал. – 2016. – №. 3. – С. 20-24.

11. Долгополов Р. Г., Сапинская К. О. Технологии виртуального маркетинга //Научный вестник Южного института менеджмента. – 2016. – №. 4.

12. Питько О. А. Виртуальная реальность как атрибут бытия человека //Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. – 2014. – №. 1. – С. 58-64.

13. Юдина Т. Н. Осмысление цифровой экономики //Теоретическая экономика. – 2016. – №. 3 (33).

Roman P. Hromyka

Candidate of economic sciences

THE NEED TO IMPROVE THE ECONOMIC REGIONAL POLICY OF UKRAINE IN ACCORDANCE WITH THE TENDENCIES OF THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION

Громика Роман Петрович

Кандидат економічних наук

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Summary. The article focuses on the peculiarities of the current stage of development of regional policy of the European Union countries (hereinafter - the EU). The basic tendencies of the EU regional policy and the necessity of developing a new regional policy of Ukraine are investigated. Principles of activity of EU countries are analyzed. EU Member States have elaborated specific common political principles necessary to achieve the set goals in the field of regional policy, including, first of all, the existence of a harmonized regulatory framework, mandatory implementation of structural reforms, development of the economic structure of the region on the principles of market economy, introduction mechanisms of regional policy throughout the territory, not in specific

industries or localities [1]. The main feature of managing EU regionalization processes is that EU regional policy is one of the common (common) policies of the participating countries. Regional policy is a very important and complex area of common EU policy. First and foremost, a high level of socio-economic development is common to all Member States. Regions are the political pillar of states and governments and are represented in state policy. Aspects that can be used to develop a new effective economic regional policy of modern Ukraine are also considered and analyzed. The above mentioned is possible, first of all, under conditions of formation of export potential of the country on the basis of high-tech products of mechanical engineering and services, creation and improvement of legal, economic, organizational and technical conditions for increasing the competitiveness of Ukrainian goods; expanding sectoral and cross-border cooperation between Ukraine and the EU.

Анотація. В статті приділено увагу особливостям сучасного етапу розвитку регіональної політики країн Європейського Союзу (далі – ЄС). Досліджені основні тенденції регіональної політики ЄС союзу та необхідність вироблення нової регіональної політики України. Проаналізовані принципи діяльності країн ЄС. Країнами членами ЄС вироблені конкретні спільні політичні принципи, необхідні для досягнення поставлених цілей в області регіональної політики, серед яких, перш за все, наявність узгодженої нормативно-правової бази, обов'язкове запровадження структурних реформ, розвиток економічної структури регіону на принципах ринкової економіки, запровадження механізмів регіональної політики на всій території, а не в окремих галузях чи місцевості [1]. Основною особливістю управління процесами регіоналізації в ЄС є те, що регіональна політика ЄС належить до числа спільних (загальних) політик країн-учасниць. Регіональна політика – це досить важливий і складний напрямок спільної політики Євросоюзу. Від нього залежить, перш за все, спільний для всіх, країн-членів високий рівень соціально-економічного розвитку. Регіони є політичною опорою держав та урядів і представлені в державній політиці. Також розглянуто та проаналізовано аспекти які можуть бути використані для вироблення нової ефективної економічної регіональної політики сучасної України. Зазначене можливо перш за все за умов формування експортного потенціалу країни на основі високотехнологічної продукції машинобудування та послуг, створення і вдосконалення правових, економічних, організаційних та технічних умов для підвищення конкурентоспроможності українських товарів; розширення галузевого та транскордонного співробітництва між Україною та ЄС.

Keywords. *international trade, investments, innovation, regional policy, competitiveness.*

Ключові слова. *Зовнішня торгівля, інвестиції, інновації, регіональна політика, конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми. Регіони є як політичною так і економічною опорою державою та представлені в державній політиці. Також розглянуто та проаналізовано аспекти та механізми які можуть бути використані для вироблення нової ефективної регіональної економічної політики сучасної України. Це передбачає запровадження нової регіональної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки країни із забезпеченням комплексного збалансованого розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для проведення досліджень у статті було використано наукові роботи з аналізу регіональної політики ЄС з позицій впливу на економіку України вітчизняних науковців. Так за результатами науково-дослідницьких робіт В. А. Дубовика, М. О. Кушнір, Н. А. Мікули, В. І. Студеннікової розкривається питання неможливості ефективного розвитку національної економіки будь-якої країни без інтеграції у світову економіку [2; 5; 6; 8;]. Також звертається увага на те що як наслідок недостатньої інтеграції країни у Світове господарство унеможливується сталий розвиток інвестиційної діяльності, запровадження інновацій, проведення реформ як в економіці так і суспільно-політичному житті, що не може не призводити до кризових явищ в країні.

Висвітлення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на те, що стратегічною метою політики України, на

сьогоднішній день, є набуття членства у Європейському Союзі, виникає необхідність проведення в країні реформ, у тому числі і в економічній політиці розвитку регіонів. Важливою складовою економіки України є розвиток експортно-імпортних операцій, а також їх збалансованість. Оскільки в Україні, на сьогоднішній день, обсяги імпорту значно перевищують обсяги експорту як в цілому так і в частині експорту високотехнологічної продукції, тому дослідження з пошуку шляхів, як економічного так і соціально-політичного характеру, вимагають подальшого розвитку.

Мета статті. Враховуючи процеси які відбуваються, останнім часом, в Україні, в частині переорієнтації зовнішньоторговельної діяльності на нові високорозвинені ринки ЄС, виникає необхідність в дослідженні сучасного стану та потенціалу економіки України. Необхідність збалансованості експорту та імпорту є необхідною частиною в ефективному та збалансованому розвитку економіки країни, тому аналіз його структури та збалансованість експортно-імпортних операцій стає важливою темою для дослідження. Аналіз сучасного стану експортного потенціалу України, конкурентоспроможності її продукції, наявності інвестицій та їх структура, необхідність та можливість впровадження інновацій та роль в цьому регіонів є актуальною метою наукових досліджень. Пошук шляхів для підвищення конкурентоспроможності економіки України з

високорозвиненими країнами ЄС є метою досліджень.

Вступ. Європейський Союз – це один з найбільш розвинутих і багатих регіонів світу. Поняття регіональності стосовно ЄС об'єднує декілька моментів. А саме, з одного боку – це єдиний великий політико-економічний регіон, пов'язаний спільністю нормативно-правової бази, територіальної і цивілізаційної єдності, а з іншого – як сукупність регіонів, що на локальному рівні через процеси регіоналізації переслідують виконання своїх вузько-територіальних інтересів.

Тому регіональна політика – це досить важливий і складний напрямок спільної політики ЄС. Від нього залежить, перш за все, спільний для всіх, країн-членів високий рівень економічного розвитку. Завдяки спільній діяльності, деякі регіони домоглися успіхів, інші – перебувають в стагнації чи навіть переживають спад. Ефект фінансування регіонів з боку ЄС ослаблений загальною економічною кризою. Основною особливістю управління процесами регіоналізації в ЄС є те, що регіональна політика ЄС належить до числа спільних (загальних) політик країн-учасниць. Сформувавшись у післявоєнні роки у формі заходів надзвичайного характеру, на сьогодні регіональна політика перетворилася у постійно діючий фактор, без якого неможлива повноцінна інтеграція.

Основний матеріал. Одним з важливих принципів ЄС є принцип солідарності, оскільки запроваджується з метою забезпечення допомоги всьому співтовариству найменш розвинутих регіонам у подоланні їх економічного відставання. Якщо аналізувати механізм здійснення регіональної політики як єдиної політики Євросоюзу, то він характеризується саме наявністю спільних для всіх країн принципів та підходів у ставленні до регіонального розвитку. А з огляду на особливості регіонального розвитку в кожній із країн-членів ЄС, практична реалізація цих принципів належить до компетенції національних урядів.

Регіональна політика ЄС на початку ХХІ століття пов'язана з впливом процесів глобалізації. У цей час відбувається докорінна реструктуризація фондів. Кожний напрям спільної політики ЄС набуває регіонального забарвлення. Постійно зростає увага до ролі і меж застосування субсидіарного принципу, а також до взаємодії різних спільних політик на регіональному рівні. Значення, що надається цьому принципу в рамках сучасного мислення в ЄС, пов'язано з фундаментальним осмисленням того, де закінчується державна регіональна політика і починається політика Співтовариства. Субсидіарний принцип знаходить висвітлення в тенденції до децентралізації в регіональній політиці (тобто звернення до державного, регіонального і місцевого рівнів). Однак розмежувальна лінія між цими рівнями в регіональній політиці залишається нечіткою і

досить важко піддається єдиному і однозначному визначенню.

В останні роки регіональна політика Європейського Союзу все частіше замінюється поняттям політики згуртування, що означає переплетіння регіональної і соціальної політики, які вже не розглядаються ізольовано. Політика згуртування передбачає одночасне згуртування як по горизонталі – між регіонами, так і по вертикалі – між прошарками суспільства (соціальна політика) [5; 9]. Відбувається трансформація мети і сутності регіональної політики. Вона спрямовується на формування нової, активної ролі регіонів у розвитку ЄС. В умовах глобалізації регіони починають відрізнятися між собою вже не тільки за соціально-економічними критеріями, а й за рівнем включення в глобальні процеси. Розвивається взаємозв'язок між регіональними і глобальними партнерами на субрегіональному рівні, а не з державами. Тим самим формується новий принцип територіальності без звичного поділу на «центр» і «периферію». На думку британського фахівця М. Кітінга, формуються важливі відмінності у відношеннях між регіонами, глобальним ринком, міжнародними режимами і державою в традиційних і глобалізаційних формах територіального управління [4]. В традиційних формах вони опосередковані державою. Регіони тут слугують політичною опорою держав та урядів і представлені в державній політиці. Натомість, держава надає регіонам заступництво та субсидії.

На сьогоднішній день регіони є важливими складовими економічної політики як держави в цілому так і виступають самостійними учасниками світової економіки. В сучасних умовах держава втрачає свою монополію посередника і спроможність контролювати власний економічний простір. В цей час у регіонів розвиваються прямі міжнародні зв'язки з глобальним ринком. Положення регіонів на міжнародному ринку тепер залежить не від політичних чинників, а від їх конкурентних переваг та умінь ефективно їх використовувати. Регіоналізм проявляється в різноманітних економічних і культурних формах. Через невизначеність регіональних меж, регіони розглядаються не як самодостатні спільноти, а як відкриті, тимчасові соціальні системи, функціонально пов'язані з іншими рівнями влади і управління. Регіоналізм не стає альтернативним державному принципу організації територій. Однак це не означає, що регіони не можуть чинити суттєвий вплив на діяльність держави, а поява впливових регіонів не може змінювати рівень впливу в країні. Міжрегіональне співробітництво включає зовнішній периметр кордонів ЄС і набуває особливої актуальності. Про це свідчить той факт, що, починаючи з 1990 р., Євросоюз постійно приймає програми сприяння прикордонному співробітництву регіонів, які мають спільні кордони.

В Європі останнім десятиліттям спостерігається об'єднання наукової, промислової,

соціальної та регіональної політик в інноваційну політику. Метою якої стає підтримання середовища, що сприяє створенню нововведень. Помітно зростає значення регіонального науково-технічного та інноваційного співробітництва. Поява нових технологій та глобалізація економіки, а також обмеженість державних ресурсів призводять до зростання ролі регіонів в економіці. Як наслідок, регіональна влада все активніше налагоджує зв'язки із зацікавленими колами за кордоном на субрегіональному рівні. Разом з тим регіональні проблеми все частіше вирішуються шляхом узгодження дій центрального уряду та місцевої влади. Спостерігається інтенсивне переплетіння трьох рівнів формування регіональної політики. А саме - політики, яка здійснюється самими регіонами, урядової інноваційної політики та наднаціональної політики ЄС.

На зростання регіонального аспекту інноваційної політики вплинула також зміна характеру національних науково-технічних політик, які все більше орієнтуються на розповсюдження нових знань в економіці. Регіональна політика все більше набуває рис структурної, а не розподільчої політики. Уряди країн в першу чергу переймаються фундаментальними дослідженнями та підготовкою наукових кадрів, а регіони все більше уваги приділяють політиці впровадження інновацій.

Інноваційна політика стала складовою частиною національної регіональної політики. При цьому національні уряди, як правило, надають перевагу науково-технічно розвиненим регіонам. Відсталим регіонам держава надає перевагу не стільки шляхом прямих фінансових інвестицій, скільки шляхом сприяння розробці інноваційної політики та розвитку інфраструктури. Мережа інноваційних регіонів – це національні та транснаціональні об'єднання у сфері розробки та обміну досвідом щодо здійснення інноваційної стратегії. Центри з розповсюдження інновацій мають статус незалежних консультативних організацій з питань технологій і бізнесу. Політика підтримки економічного зростання регіонів протягом 2007–2013 років була зосереджена на виконанні трьох головних задач: конвергенція регіонів, регіональна конкурентоспроможність та працевлаштування, європейське територіальне співробітництво.

З огляду на нову стратегію економічного розвитку ЄС – «Європа–2020: стратегія розумного, стійкого та всеосяжного зростання», на найближчі сім років, простежується програма сприяння інноваційному розвитку регіонів. Судячи з пріоритетів фінансової політики Євросоюзу на

період 2014–2020 років, у наступні роки європейці зосередять свої ресурси на підтримці інноваційного розвитку регіонів як основи створення нових робочих місць, розвитку конкурентоспроможності, економічного зростання, поліпшення якості життя та стійкого економічного розвитку. Про це свідчить і зміст Політики єднання ЄС на 2014–2020 роки.

Отже, слід зазначити, що ЄС є стабільним політичним утворенням, яке за час свого існування накопичило досвід ефективної координації співпраці своїх держав-членів. Створено систему розмежування повноважень між урядами держав-членів і наднаціональними органами; забезпечується збереження політичних, соціальних та економічних особливостей держав-членів ЄС; розроблено спільну нормативно-правову базу.

Зважаючи на сучасні умови глобалізації світової економіки, Україна не може ефективно розвиватися окремо. Розвиток міжнародних економічних зв'язків має одне з ключових значень як для країн окремо так і світової економіки в цілому.

Враховуючи на те, що ЄС є одним з найбільш економічно розвинутих регіонів світу, розширення співпраці з ним для України є ключовим. Крім того слід зазначити, що розгляд питання щодо ефективного розвитку співпраці України з ЄС не можливий без висвітлення поняття «регіональна економічна політика Європейського Союзу».

Перш за все слід зазначити, що регіональна економічна політика ЄС направлена на комплекс заходів спрямованих на економічне зростання регіонів. Форми і методи реалізації спільної регіональної політики ЄС враховує диференціацію рівнів соціально-економічного розвитку регіонів та мають спрямованість на їх конвергенцію. Враховуючи високий та сталий економічний розвиток країн ЄС впроваджені методи та заходи довели свою ефективність і тому набутий досвід має бути врахований і в проведенні регіональної економічної політики в Україні [7].

Слід зазначити, що для втілення в життя програм розвитку регіонів України необхідні значні фінансові ресурси, які на сьогодні країна не має. Як шляхами виходу з ситуації окрім розвитку таких важливих напрямів як залучення інвестицій, впровадження інновацій є розвиток зовнішньої торгівлі [3].

На сьогоднішній день країни-члени ЄС є одними з основних торговельних партнерів України. Статистичні дані свідчать про високу питому вагу торговельних зв'язків України з країнами ЄС, у загальному обсязі експортно-імпортних операцій (Табл. 1) [10].

Таблиця 1

ПИТОМА ВАГА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС В ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ ТОРГІВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗА 2012-2018 РОКИ.

Рік	Експорт			Імпорт		
	Загальний обсяг (млн. дол. США)	Обсяг з країнами ЄС (млн. дол. США)	Питома вага з ЄС (%)	Загальний обсяг (млн. дол. США)	Обсяг з країнами ЄС (млн. дол. США)	Питома вага з ЄС (%)
2012	67779,8	17081,3	25	83135,4	26156,3	31
2013	62305,9	16758,6	27	75834,6	27046,5	36
2014	53901,7	17002,9	32	54428,7	21069,1	39
2015	38127,1	13015,2	34	37516,4	15330,2	41
2016	36361,7	13496,3	37	39249,8	17140,8	44
2017	43264,7	17533,4	40	49607,2	20799,4	42
2018	47339,9	20158,5	43	57141,0	23182,8	41

Наведені дані з обсягу експортно-імпортних операцій за 2012-2018 роки свідчать про те, що незважаючи на їх коливання питома вага торгівельних взаємовідносин з країнами ЄС має стає зростання як з експортних так і імпортних операцій. Слід зазначити, що в Україні обсяг імпорту хронічно випереджає обсяги експорту і в останні роки різниця сягає часом 8% ВВП [11].

Така тенденція пов'язана перш за все з низьким рівнем технологічного розвитку вітчизняного виробництва і як наслідок низька конкурентоспроможність товарів. Сучасний

соціально-економічний стан в Україні не дає можливості в проведенні модернізації існуючих та відкриття нових високотехнологічних виробництв, всебічне впровадження інноваційних технологій лише за рахунок власних ресурсів без залучення інвестицій. Таким чином розробка та впровадження інвестиційних програм має стратегічне значення для подальшого розвитку економіки України.

На сьогоднішній день, не зважаючи на різке падіння розміру інвестицій в економіку України у період з 2014 р. по 2017 рік, у 2018 році прослідковується зростання їх обсягу (Табл. 2) [10].

Таблиця 2

ОБСЯГИ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА 2014 – 2018 РОКИ

Рік	Прямі інвестиції в Україну (млн. дол. США)	Прямі інвестиції з України (млн. дол. США)
2014	53704,0	6702,9
2015	38356,8	6456,2
2016	32122,5	6315,2
2017	31230,3	6346,3
2018	32291,9	6295,0

Як видно з наведених даних, обсяг прямих інвестицій в Україну за 2018 р. у порівнянні з 2014 р. значно зменшився. Це обумовлено, перш за все тим, що на сьогоднішній день в результаті економічної рецесії умови для інвестування в Україну є не досить сприятливими. Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається першочерговим завданням, від вирішення якого залежить соціально-економічний розвиток України. Хоча слід відзначити, що в останні роки завдяки проведених державою низки реформ спрямованих на покращення міжнародної економічної співпраці України дало позитивний результат [12].

В наслідок відсутності достатньої кількості інвестицій в економіку України стає неможливість проведення структурної модернізації національної промисловості і як наслідок виготовлення та експортування конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. І як наслідок те, що в структурі імпорту в Україну переважну частину має високотехнологічна продукція, а експорт складається переважно з продукції сільського господарства та продукції переробної промисловості. Також слід зазначити, що перевага імпорту над експортом в Україні зберіглася і у 2018 році, крім того слід зазначити, що обсяг імпорту за 2018 рік перевищив показник 2017 року на 15,3 відсотки (Табл. 3) [10].

ТОВАРНА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗА 2018 РІК

Назва	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до 2017 р.	у % до загаль.	тис. дол. США	у % до 2017 р.	у % до загаль.
Живі тварини; продукти тваринного походження	1210638,3	109,2	2,6	917988,8	125,5	1,6
Продукти рослинного походження	9886060,4	107,3	20,9	1529221,1	111,8	2,7
Жири та олії тваринного або рослинного походження	4496511,0	97,6	9,5	267350,2	100,3	0,5
Готові харчові продукти	3018600,8	106,8	6,4	2340898,0	121,0	4,1
Мінеральні продукти	4339620,4	109,9	9,2	14191944,7	113,5	24,8
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1871254,4	112,7	4,0	7058290,9	107,8	12,3
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	694255,7	123,7	1,5	3558577,4	109,6	6,2
Шкури необроблені, шкіра вичинена	165354,0	108,8	0,3	284929,7	113,4	0,5
Деревина і вироби з деревини	1494627,8	123,9	3,2	303897,0	121,3	0,5
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	548599,6	105,9	1,2	1085169,2	113,6	1,9
Текстильні матеріали та текстильні вироби	846558,1	111,5	1,8	2011682,8	115,7	3,5
Взуття, головні убори, парасольки	208246,0	115,4	0,4	365074,9	136,7	0,6
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	401993,5	110,5	0,8	766270,7	117,6	1,3
Різні дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	62442,6	60,2	0,1	71362,1	130,7	0,1
Недорогоцінні метали та вироби з них	11632691,7	114,9	24,6	3575231,9	118,7	6,3
Машини та обладнання	4654717,9	108,8	9,8	11955216,0	120,7	20,9
Засоби наземного транспорту	669330,4	106,9	1,4	4554048,4	108,9	8,0
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	148635,8	98,1	0,3	940627,3	120,1	1,6
Різні промислові товари	833679,0	611,1	1,7	1303374,3	609,5	2,3
Усього	47334987,0	109,4	100,0	57187578,0	115,3	100,0

Для сталого економічного розвитку України необхідно вжити заходи щодо зміни структури експорту з сировинного, продукції сільського господарства та продукції переробної промисловості на продукцію більш високотехнологічних галузей виробництва і це, як

було зазначено, в Україні не може відбутися без залучення інвестицій в країну.

Зважаючи на те, що країни ЄС є основними торгово-економічними партнерами України слід більш детально розглянути торговельні взаємовідносини з окремими країнами ЄС (Таблиця 4) [10].

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ З КРАЇНАМИ ЄС У 2018 РОЦІ

(млн. дол. США)

Країни	Експорт	Імпорт	Сальдо
Австрія	553,2	593.4	-40.2
Бельгія	603,5	553.8	49.7
Болгарія	513,9	259.2	254.7
Велика Британія	584,2	888.1	-303.9
Греція	280,0	270.4	9.5
Данія	250.1	275.6	-25.6
Естонія	152.1	95.8	56.3
Ірландія	77.5	143.8	-66.3
Іспанія	1370.0	629.1	740.9
Італія	2628.8	2031.1	597.7
Кіпр	40.4	22.8	17.6
Латвія	294.4	152.0	142.4
Литва	342.9	877.6	-534.7
Люксембург	7.3	82.4	-75.1
Мальта	65.7	6.6	59.0
Нідерланди	1603.5	776.4	827.1
Німеччина	2208.4	5983.2	-3774.8
Польща	3257.6	3634.6	-377.0
Португалія	247.0	61.6	185.4
Румунія	932.7	511.1	421.6
Словаччина	864.1	525.6	338.5
Словенія	33.3	190.5	-157.2
Угорщина	1646.3	1267.8	378.5
Фінляндія	80.6	326.2	-245.6
Франція	537.6	1476.3	-938.7
Хорватія	35.0	46.5	-11.5
Чехія	878.1	1035.6	-157.5
Швеція	70.2	465.5	-395,3
Усього	20158,5	23182.8	-3024.3

Наведені дані свідчать, що в розрізі країн в Україні склались неоднакові умови експортно – імпорتنих відносин, з переважною кількістю країн ми маємо негативне сальдо. Проте з Іспанією і Італією, які мають з нашою країною одні з найбільших обсягів експортно- імпорتنих операцій ми маємо позитивне сальдо і це повинно визначити для нашої країни пріоритети. При цьому найбільше негативне сальдо маємо при взаємовідносинах з Німеччиною - 3774,8 млн. дол. США, що яскраво свідчить про різний рівень економічного розвитку країн.

З наведених даних можна зробити висновок про те, що на сьогоднішній день у України зовнішньоекономічні взаємовідносини з ЄС є не диверсифікованими. Україні необхідно вжити заходів для розширення співпраці з країнами ЄС.

Для розширення співпраці України з країнами ЄС, у державній політиці пріоритетним повинно бути перш за все: державна підтримка реалізації стратегій регіонального розвитку, зорієнтованих на активізацію кожного регіону у співробітництві з регіонами країн-членами ЄС; розширення повноважень місцевих органів влади щодо визначення та фінансування спільних міжнародних проєктів; більш активне залучення місцевих органів влади до формування

зовнішньоекономічної політики через розроблення та реалізацію програмних документів у сфері міжнародного співробітництва; налагодження дієвих комунікативних зв'язків на рівні регіонів.

Висновки та пропозиції. В цілому аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності України свідчить, що конкурентоспроможність української економіки у порівнянні з економікою країн ЄС є низькою, що значно впливає на ефективне та взаємовигідне співробітництво.

Тому, одним з основних напрямів зовнішньої політики України щодо інтеграції до ЄС повинно бути підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, її трансформація з орієнтацією на експорт. Зазначене можливо перш за все за умов формування експортного потенціалу країни на основі випуску високотехнологічної продукції, створення і вдосконалення нормативно-правової бази, розширення галузевого та транскордонного співробітництва між Україною та ЄС, пошук та визначення нових форм та механізмів технічної співпраці з ЄС.

Виклики, які постають перед Україною в умовах глобалізації, зумовлюють необхідність пошуку нових інноваційних підходів до формування її регіональної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки країни із

забезпеченням комплексного збалансованого розвитку регіонів. Для цього необхідно, враховуючи недостатність в Україні власних фінансових ресурсів для виконання глобальних загальнодержавних програм, відійти від політики централізації і розширити можливості регіонам у самостійному прийнятті рішень у впровадженні програм розвитку. При цьому для успішного проведення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності економіки необхідно проводити із залученням широкого кола бізнесових структур спільно з органами державного самоврядування і більш широко застосовувати систему гарантій Уряду. Таким чином, без залучення державних коштів, громади будуть зацікавлені в економічному розвитку регіонів.

Виходячи з цього, інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні мають ґрунтуватися на децентралізації, використанні каталізаторів регіонального розвитку; мотивації регіонів до саморозвитку, диверсифікації сфер економічної активності. Основною метою регіональної політики держави в соціально-економічній сфері має бути активізація коопераційних зв'язків між господарськими комплексами різних країн.

Список літератури

1. Волес В., Волес Г. Творення політики в Європейському Союзі/Пер. з англ. Р.Ткачук. – К.: Основи, 2004.
2. Дубовик Б. Досвід міжнародної співпраці в рамках євро регіонів. Перспективи України. – Режим доступу: <http://www.uspishnaukraina.com.ua/index.php?long=uk&theme=analytics>.
3. Івашина О. Ф. Зовнішня торгівля як чинник розширеного відтворення: Економічний вісник університету – 2013 – Вип. 21(1) – 105 – 111 с.;

4. Кітінг М. Новий регіоналізм у Західній Європі // Логос. – 2003. – № 6. – С. 85–86.;

5. Кушнір М. О. Сучасні стратегічні орієнтири європейської регіональної політики // Стратегічні пріоритети. – 2013. – №1(26). – С. 146–149.;

6. Мікула Н. Євро регіональна співпраця і Україна // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: монографія / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 284–301.;

7. Писаренко С. М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації спільної регіональної політики Європейського Союзу: монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2009. – 152 с.;

8. Региональная политика стран ЕС Монография/Центр европейских исследований ИМЭМО РАН. Отв. Ред. А.В. Кузнецов-М.: ИМЭО РАН, 2009 – 230с.;

9. Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 554 «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки» (за даними офіційного ВЕБ-сайту Верховної Ради України). Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/>;

10. Статистична інформація. Зовнішньоекономічна діяльність. (за даними офіційного ВЕБ-сайту Державної служби статистики України). Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>;

11. Зовнішньоторгівельний баланс України за 2018 рік (за даними офіційного ВЕБ-сайту Міністерства фінансів України). Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>;

12. Інвестиційна діяльність в Україні. Інтерв'ю та статті. (за даними офіційного ВЕБ-сайту Міністерства закордонних справ України). Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/>.

Syomych Mykola

Poltava State Agrarian Academy,

Candidate of Sciences in Public Administration,

Associate Professor

ORGANIZATIONAL AND LEGAL SECURITY MODELS FOR SUBJECTS OF AGRARIAN BUSINESS

Abstract. The article deals with the problem of typology of security models. An analysis of the genesis of the security models of the national economy is carried out by authors. The main types of security models are summarized and described. The necessity of the organizational and legal security model formation, based on the casual approach is proposed by authors for subjects of agrarian business. The main internal elements of the casual model security are identified for subjects of agrarian business.

Keywords: *organizational and legal security, casual approach, the business environment, the model of security threats.*

Statement of the problem. Real-world practice shows that socially oriented and socially responsible model of social development, which provides a sustainable economic development of the country, has become the dominant ideology in the XXI century. Any economic system is exposed to a number of internal and

external factors that destabilize the economy and disrupt the balanced development of its basic elements, and ultimately lead to a reduction in the level of social welfare. In the study of issues of organizational and legal security of the country one of the major problems is also the well-being of inequality that generates social

tension in society. In the process of studying the issues of the organizational and legal security of the country we recognize that one of the major problems is also the well-being of inequality which generates social tension in society.

In the context of global integration one of the most important vectors of the economic policy in many countries has become a struggle for sales markets, raw materials and energy resources, as well as the desire to place ecologically dirty and labor-intensive production on the territory of other states. This situation has created many problems in the field of sustainable economic development and general improvement of the living standards of the population. That is why it is very important for us to find the solution of the problem of formation of the national security. In fact, the problem of the country's security ensuring has become one of the basic conditions for sustainable development of society, which determines the need to build a model of security in today's dynamic business environment.

Analysis of the recent investigations and publications and highlighting of the unsolved before parts of the general problem, to which the article is dedicated to. The problem of the typology of security models that are now being implemented in the framework of the private and public sector organizations in the domestic and foreign literature are not studied deeply enough. In many ways, this situation is due to the difficulty in determining the criteria for classification. Most often, this or that company is forced to respond to the challenges arising "upon", and the range of security threats extremely wide [1, 2, 7, 12].

In today scientific literature there is no a uniform approach to the understanding of the optimal model of security. However, at the present level of knowledge and research activity in this sphere, the development of a model for the security achievement is not only subjectively necessary, but is also objectively true. This is due to the fact that the favorable state of the enterprise security, organization and region is the financial basis for the country security as a whole.

Results. Nowadays many researchers consider the security problem not only as a condition of protection of interests of the individual, society and the state in the production and economic, financial, foreign trade, energy, technology, food and other fields, but also as the creation of conditions to support and improve the quality of life of citizens. Obviously, all this contributes to the sustainable and effective functioning in the enlarged reproduction of the economy mode [1-8].

Formation of the relevance of security problem

goes to the period of formation of capitalist relations, when the idea of the need to ensure the welfare and safety of the state began to develop in the countries of European civilization. Jean-Jacques Rousseau, a famous Genevan philosopher and writer of the 18th century, in his treatise, called "The Social Contract", pointed out that the concern for self-preservation and security is the most important of all the concerns of the state. The concept of the security in that difficult historical time was considered as "a certain state or situation, which arises as a result of the lack of a real danger, as well as the availability of financial institutional structure that facilitates the creation and maintenance of this situation" [1].

Further understanding of the organizational and legal security issues was based on the idea of society as an integral organism, the functioning of which may be deliberately adjusted in order to improve social welfare. More intensive study of organizational and legal security issues started in the 1930-1940-ies of the last century, when the epoch of free competition capitalism finished and the next "administrative revolution" began. This period was concerned with the realization that for the public benefit the market self-regulation must be accompanied by centralized control.

In the existing economic literature the dependence of the organizational and legal security of the economic theory is usually considered at a very superficial level. Consequently, it is difficult to understand the reasons which influenced and formed the essential understanding of the changes of organizational and legal security. Between the occurrence of the threat and the formation of a package of measures to combat it, there is always an intermediary, i.e. an economic model that is interpreted and reveals the problem.

Organizational structures that are intended to provide protection of the organizational and legal security began to take shape in the 20th century, when the main theoretical approaches to the definition of national organizational and legal security of the main threats were formed (See Table 1):

the Mercantilism concept of protection against macroeconomic internal threats (16 – 18th centuries);

the Cameralism concept of protection of the external economic safety (the mid 19th century period);

the Keynesian concept of protection against domestic macroeconomic threats (the last third of the 20th century);

the Institutional concept of protection against administrative barriers (the end of the 20th century) [2, 9].

Table 1

**EVOLUTIONARY MODELS OF NATIONAL SECURITY UNDERSTANDING [SUMMARIZED BY
AUTHORS ON THE BASIS OF 4, 7, 8, 11]**

Specifications of the model	Model name			
	Mercantilism concept	Cameralism concept	Keynesian concept	Institutional concept
The time of occurrence of the model, its main founders	The 16 – 18 th centuries	The 1840s, Friedrich List	The 1930s, John Maynard Keynes	The 1980s, Hernando de Soto
Formation of the maintenance of the main threat to national security	Focus on regulation of entrepreneurial activity	Competition or other actions of foreign states	The inability of the market to ensure the stability of economic growth, unemployment, inflation	The basic state failures (administrative barriers)
The purpose of safeguarding the national security	The desired economic activities	Economic independence	Economic and social stability	“Board of Rights”, the protection of property rights
Methods and forms of struggle to ensure national security	Protectionist government policies	Protectionist trade policies	State regulation of production, employment and monetary	The reduction of the registration procedures and payments, the fight against bureaucracy and corruption

Such interpretation of the essence of threats often leads to the fact that researchers avoid the development of special security models, but merely state the need for a comprehensive provision of this security. However, in practice most of the security threats are more specialized.

In addition, the process of comprehensive security is costly and time consuming, and this is particularly noticeable in the context of business restructuring processes. It is known that the total security costs should not exceed the useful effect, resulting from the implementation of appropriate measures. Therefore, in the process of determining the optimal version of “integrated security” it is very important to provide for the possibility of differentiation of security models, depending on various factors. Moreover, it should be noted that the process of security requires a flexible, often prompt response to the challenges of the current market situation.

On the basis of the results obtained on the available data, it seems possible to propose the following classification of organizational and legal security models.

First of all, depending on the degree of urgency all the organizational and legal security models of the organizations can be divided into strategic and tactical ones. Most public and private businesses are interested in the formation of the strategic scheme, able to protect their interests and their welfare. Many large companies and businesses, whose activities are related to state secrets, generally consider the process of ensuring their own organizational and legal security in the national security context, and are oriented at the same time on all sorts of “doctrines” and “strategies”. Tactical model for enterprises is considered to be an “extraordinary” and even “forced” one. It greatly depends on the specific of business organization. For example, in the

non-manufacturing sector of the national economy (finance, retail, insurance), the risks are always inevitable, and they are pre-counted by the top-management and the staff of the company, but in enterprises, economic activity of which is related to the production, the successful development is possible only due to the complete rejection of the excessively risky management decisions [3].

Secondly, the next classification of the models of organizational and legal security formation is concerned with their differentiation into simple and layered ones according to the degree of depth of building protection. Most often enterprises create simple, single-stage organizational and legal security protection systems. This is due to the rational nature (layered model of organizational and legal security of the business is much more expensive than the simple one), and the underestimation of rival options. The layered models of organizational and legal security are often used in the “technical” level. This assumes several “levels of protection” of the enterprise. Layered protection strategy traditionally includes prevention and computer hacking within information security provision of the company [11].

Thirdly, the classification of security models can be formed on the basis of the level of protection in the case of any threats. Thus, it is necessary to distinguish between dynamic, static and mixed model. Besides, it is possible to allocate dynamic, static and mixed models. Static model involves “defensive” as in case of the normal conduct of business, and in case of the “unexpected scenario”. This approach is based on understanding of the security as a “protection”. However, it almost does not consider the dynamics of the economic situation, the emergence of new threats to the modern requirements of openness and transparency in conducting business activities, not taking into

account that such a model of “defense” is inappropriate for the situation of competition, when the defense is actually a defeat, and for the situation business restructuring [2].

Fourthly, some authors identify three basic models of security (social, economic and environmental) according to the basis of their focus. Thus, it is necessary to distinguish security between these models on the regional level. For example, the social model is based on demographics, the level and quality of life (birth and death rates, life expectancy, morbidity, average and minimum wages and pensions in comparison with the cost of living, the difference in income between the individual layers of the population, consumption of most important kinds of food and provision of durable goods, crime and so on) and the dynamics of employment; the proportion in the population of citizens with incomes below the subsistence minimum; average life expectancy; the income gap between groups; crime rate, etc. Economic and financial models are based on the measure of the infrastructure (the reproduction dynamics, performance and degree of wear and tear, technical accidents, the number of infrastructure), the state of fiscal and credit systems, the provision of financial and material resources, the most important regional requirements, availability of resources, the performance of individual delegated state powers; the effectiveness of the system of state authority, legal and administrative control mechanisms; the political climate in the region. Environmental models are based on the state of the environment and ecology; the use of mineral resources, land and water resources, mineral resources; introduction of modern, environmentally friendly, resource- and energy-saving technologies [8].

And finally, depending on the ability to adapt to economic threats, the control mechanism of organizational and legal security may be regarded as a management technology based on one of the following models for the implementation of this mechanism:

an active behavior model, which means that a certain business entity is willing to adapt to economic treats, and the pace of the adaptation is quite high. The core principles of adaptation, which are related to the nature and scale of the changes, are developed. The

nature of the adaptation system is based on system approach, which covers all the possible areas;

a conservative behavior model, which is used for the passive business entities only. There are no active steps to market and all the problems are solved on the traditional way and even at the level of the state. The pace of adaptation is low. Models and principles, necessary for efficient adaptation, are not developed. Adaptation is usually local in nature;

a mixed behavior model is widely used in the case of adaptation, which is dependent on the intensity and the outstanding impact of environmental factors. Pace of adaptation is much lower than in the active model. There are general principles of adaptation and ways of behavior, but the model is not developed [10, p.134-135].

Based on the diversity of the above-considered models, we believe that organizational and legal security is a process of predicting and preventing extensive losses from the negative effects on their security in various aspects of financial and economic activity. Consequently, the effective result of the entity to ensure the profitability and sustainability of the business can be reached directly by forecasting and timely prevention of losses, which represent a threat to organizational and legal security.

On the basis of previously obtained results we propose a causal model to allocate the organizational and legal security of the business entity. The basis of its formation is to understand the security as a set of external conditions and factors endangering the functioning of the business entity and the implementation of organizational interests. The fundamental difference of this model from the previously discussed is that the organizational and legal security of the assessment there is a transition from the study of the internal environment to the observation of the environment. Assessment of organizational and legal security is to determine the impact of existing and potential hazards of the enterprise behavior, which is particularly important in the context of economic integration and globalization processes. The concept of the organizational and legal security of the model is shown below (See Figure 1).

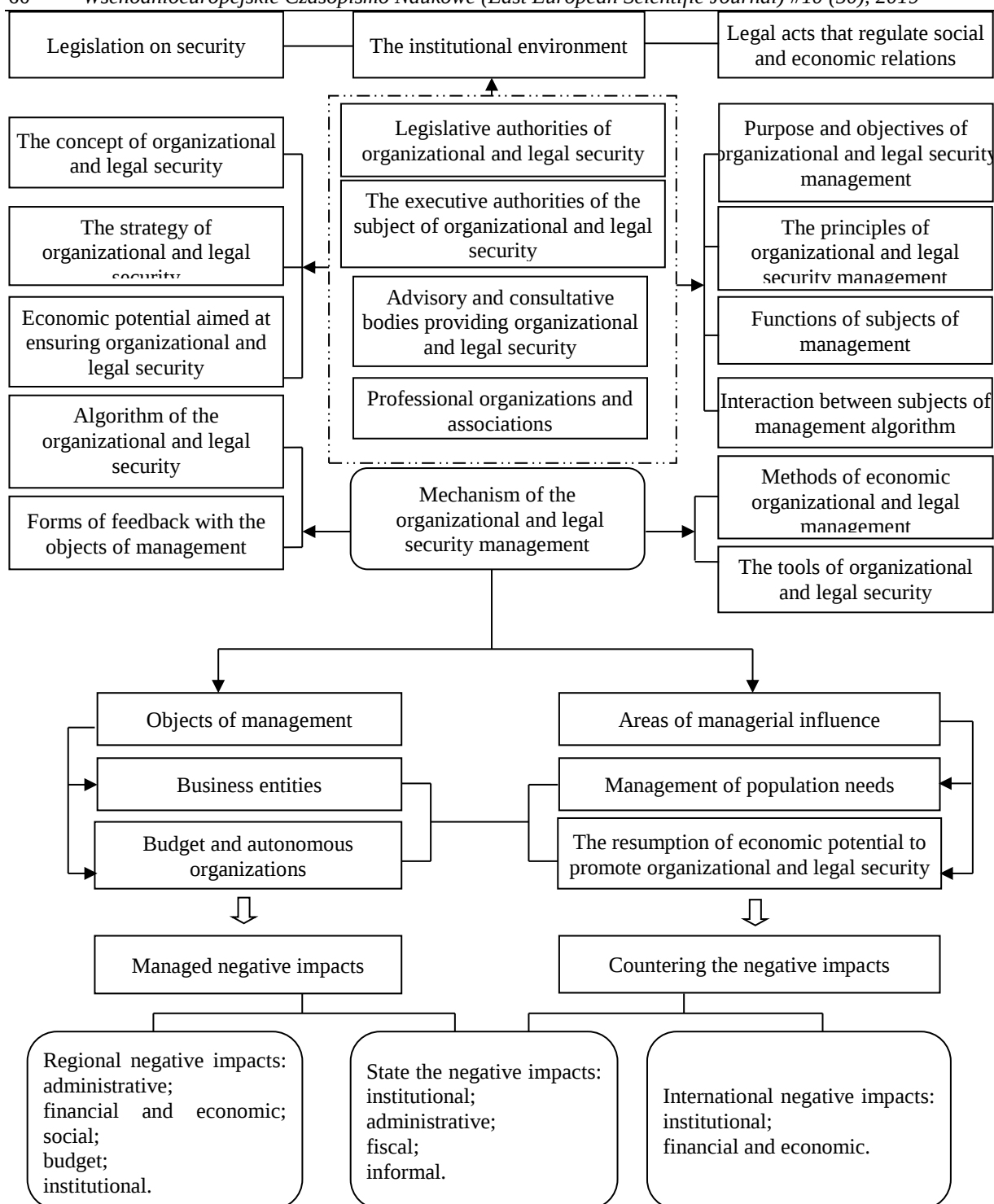


Figure 1. Causal model of information security of the business entity
[proposed by author on the basis of 2, 3, 12]

As we can observe from Figure 1, organizational and legal security model has its own internal structure, which includes the following elements:

economic independence, which is not absolute, because the international division of labor, inter-sectoral and inter-regional physical and financial flows, the relationship between the individual companies form different economic systems (from the country as a whole to individual enterprises), which are interdependent on each other;

stability, balance and sustainability of the

economic system, involving at national, regional and sectoral levels, protection of property in all its forms, to create reliable conditions and guarantees for entrepreneurial activity, deterrence factors that could destabilize the situation, providing the existing inter-sectoral and inter-regional proportions of the necessary resources; at the enterprise level it is the ability to produce competitive products, providing all kinds of resources, strengthening financial stability;

the ability to self-development and progress, which implies the presence of industrial, scientific and

technological potential, creation of a favorable climate for investment and innovation, continuous improvement, organization of production, improvement of professional, educational and cultural level of workers [3, 5].

The main objectives of the proposed organizational and legal security model should be the following ones:

improvement of the investment climate on the basis of ensuring the effective property rights protection, improvement of the regulatory and corporate law and restrictions manifestations of monopoly;

development of financial and capital markets;

reforming the tax system, as well as appropriate security orientation of fiscal policy to reduce the proportion of all components material costs;

more efficient use of resources, ensuring effective control of natural monopolies, the transparency of the use of financial resources, the efficiency of the tariff and regulatory policy;

the direction of economic policy measures to strengthen the financial condition of the business entities to ensure their focus on increasing profitability and capitalization;

along with implementation of the state policy of export promotion, especially high-tech, it is necessary to provide outpacing the expansion of the internal market, to avoid critical dependence of the national economy on world markets;

improving the competitiveness of the national economy is not possible with the current level of innovation activity of enterprises, which are necessary for the formation of the national innovation system, the expansion of investment opportunities for innovative projects [6].

Conclusion. This led us to the conclusion that consideration of the model from the perspective of the casual approach allows to get a broad overview about the object of organizational and legal security, to identify the main problem areas that are most susceptible to the occurrence and effects of threats, to determine the subjects, whose actions may lead to their implementation, to focus on risk assessment methods, as well as to develop practical measures to ensure organizational and legal security. In general, the development of casual model of organizational and legal security requires a comprehensive solution of issues of organizational, legal, scientific, methodological, analytical, informational and expert support activities in this area, which is the purpose of

further research and development.

References:

1. Von Peter Dortans. Sicherheit im Gespräch. – Retrieved from the web-site of the Free University: http://www.fu-berlin.de/presse/publikationen/fundiert/archiv/2005_01/05-01_dortans/index.html de (April 25, 2016).
2. Bunchuk M.A. Innovation and technology policies in the social market economy / M.A. Bunchuk // Science and science of science: an international scientific journal. – 2001. – № 2. – P. 98-103.
3. Haiduk V. Development of fuel and energy complex of Ukraine as the basis of its economic security / V. Haiduk // Economics of Ukraine. – 2001. – № 5. – P. 4-11.
4. Donets L.I. The economic security of the enterprise: a tutorial / L.I. Donets, N.V. Vashchenko. – K.: Center of educational literature, 2008. – 240 p.
5. Yermoshenko M. Determination of a threat to national interests of the state in the financial and credit sector / M. Yermoshenko // Economics of Ukraine. – 1999. – № 1. – P. 4-12.
6. Zhalilo Y.A. Economic strategy of the state: the theory, methodology and practice: monograph / Y.A. Zhalilo. – K.: NISS, 2003. – P. 53-87.
7. Kasperovich S.A. Diversified model of non-equilibrium dynamics for forecasting the development of the industrial complex of Belarus / S.A. Kasperovich, V.Y. Asanovich // Belarusian Economic Journal. – 2004. – № 4. – P. 65-78.
8. Kowalski V. On the issue of improvement of energy and environmental security of Ukraine / V. Kowalski, A. Holodnikov M. Hryhorak, O. Kosarev, V. Kuzmenko // Economics of Ukraine. – 2000. – № 10. – P. 34-41.
9. Livshits V. The key terms of the increasing of quality of life of the population / V. Livshits // Statistics Issues. – 2004. – № 11. – P. 14-19.
10. Novikov D.A. Mathematical models of the formation and functioning of teams / D.A. Novikov. – M.: Publisher of physical and mathematical literature, 2008. – 184 p.
11. Senchagov V.K. Economic security: geopolitics, globalization, self-preservation and development. – M.: Finstatinform, 2002. – 128 p.
12. Shlykov V. Economic security (what it costs to business entities to protect property and ways to minimize possible losses) / Shlykov V. // RISK. – 1997. – № 6. – P. 55-70.

Шурда К. Є.*доктор економічних наук,
старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник,**Український науковий центр екології моря (УкрНЦЕМ)***ОЦІНКА ЗАГАЛЬНОЇ ЦІННОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ****Shurda K.E.***Doctor of Economics,
Senior Researcher, Leading Researcher,
The Ukrainian Scientific Center of Ecology of the Sea***ASSESSMENT OF THE TOTAL VALUE OF NATURAL RESOURCES**

Анотація. Жодна модель економіки не змогла встановити адекватну загальну цінність природних ресурсів, хоча першим з елементів економічного механізму регулювання є облік та оцінка природних ресурсів. Наслідком заниження ціни екологічного блага є недостатнє відображення екологічного фактору, тобто екстерналій в цінності, тому в сучасних умовах розвитку на перший план щодо державного регулювання природокористування виходить економічна оцінка природних ресурсів та їх справедливої загальної цінності. У роботі пропонується удосконалена формула загальної економічної цінності, що враховує тимчасовий аспект, понятійну природу цінності і теоретичні положення екосистемних послуг. Дослідження спрямоване на вдосконалення економічного механізму державного регулювання природокористування за допомогою розробки науково обґрунтованого методичного інструментарію економічної оцінки загальної цінності природних ресурсів для прийняття управлінських рішень щодо залучення в господарський оборот природних ресурсів території.

Summary. Non of the economic model has been able to establish an adequate total value of natural resources, although the first element of the economic regulatory mechanism is the accounting and assessment of natural resources. The consequence of lowering the price of environmental goods is a lack of reflection of the environmental factor, that is, externalities in value, which is why in the current conditions of development the economic valuation of natural resources and their fair total value is the primary consideration. The article proposes an improved formula of general economic value that takes into account the temporal aspect, the conceptual nature of the value and the theoretical position of ecosystem services. The research is aimed at improving the economic mechanism of state regulation of environmental management through the development of scientifically sound methodological tools for the economic evaluation of the total value of natural resources for making management decisions to attract natural resources to the economic turnover of the territory.

Ключові слова: загальна цінність природних ресурсів, економічний механізм, державне регулювання природокористування, економічна оцінка, екологічні послуги.

Key words: the total value of natural resources, economic mechanism, state regulation of environmental management, economic evaluation, environmental services.

Постановка проблеми. Вектор розвитку сучасної економіки природокористування визначають – алокація споживання природних ресурсів у просторі та часі й встановлення об'єктивної ціни їх вилучення. У такій ситуації держава, як ключовий фактор економічного простору, має забезпечити створення умов для сталого розвитку суспільства, в тому числі, за допомогою формування норм, правил і цінностей. Питання державного регулювання природокористування, створення ефективних засобів обліку соціально-економічних, екологічних та культурних цінностей у процедурах прийняття рішень, економічної оцінки природних ресурсів в останні роки перебувають у фокусі уваги вчених.

Питання вивчення еколого-економічних взаємодій, формування ринкових відносин з урахуванням оцінки екосистемних послуг в рамках концепції загальної економічної цінності досліджували відомі вчені: Я.В. Коваль, Н.В.Дегтяр, А.М. Царенко, О.А. Литвиненко, С.В.

Мішенін, Н.В. Олійник, С.М. Бобильов, В.І. Данилов-Данільян, Г.А. Моткін, а також Л. Браат, І. Беннет, Р. Де Грут, Г. Дейлі, Р. Костанца, Д. Пірс, К. Уоліс тощо. У той же час, незважаючи на значну кількість дослідницьких розробок щодо економічної оцінки природних ресурсів, питання, пов'язані з розробкою методик оцінки екосистемних послуг, зі створенням системного теоретико-методичного підходу до оцінки загальної цінності природних ресурсів, залишаються недостатньо опрацьованими, а деякі з них тільки починають ставати предметом досліджень наукової думки.

Метою роботи було узагальнити теоретико-методичний підхід до оцінки загальної цінності природних ресурсів. Для реалізації поставленої мети треба було систематизувати і структурувати модель концепції загальної економічної цінності з урахуванням теорії екосистемних послуг, а також сформулювати алгоритм оцінки загальної цінності природних ресурсів на підставі концепції загальної

економічної цінності. Це дозволить запропонувати методичний підхід до оцінки регулюючих і культурних екосистемних послуг щодо природно-ресурсного потенціалу конкретної території.

Державне регулювання природокористування вписується в рамки державного регулювання в цілому. Природокористування являє собою процес експлуатації природних ресурсів з метою задоволення матеріальних і духовних потреб суспільства. Державне регулювання природокористування має сприяти нівелюванню екстерналій і ефективному розподілу природних ресурсів, визначаючи їх як суспільні блага. Реалізація пропозицій та розробок у цьому напрямку дозволить системно оцінювати природні ресурси території з метою формування ефективної політики освоєння природно-ресурсного потенціалу в сукупності з соціально-економічним розвитком та обліком екосистемних функцій і послуг, а також проводити дієву політику збереження природного середовища.

Принципи економічної оцінки природних ресурсів повинні відповідати принципам управління природно-ресурсним потенціалом і принципам його регулювання. У якості методологічних принципів економічної оцінки природних ресурсів можна виділити наступні:

- *принцип комплексності* (облік всіх природних ресурсів при оцінці);
- *принцип кількісного і якісного відтворення* відновлюваних природних ресурсів, що становлять основу життєзабезпечення населення;
- *принцип економічного відтворення* невідновлюваних природних ресурсів;
- *принцип оптимізації економічної оцінки*;
- *принцип порівняльності і узгодженості показників* оцінки.

Ці принципи повинні відповідати принципам управління природно-ресурсним потенціалом, до яких відносяться:

- *альтернативність* (вибір з можливих альтернативних варіантів використання природного об'єкта найбільш ефективного);
- *збалансованість* (облік комплексу природних ресурсів, а також можливості їх відтворення, як в натуральній, так і в економічній формі);
- *субсидіарність* (відповідальність всіх рівнів регулювання за стан природно-ресурсного потенціалу) [1].

За видами економічна оцінка ділиться на вартісну, кількісну і якісну. Вартісна – представлена грошовим вираженням, кількісна – натуральним виміром природних ресурсів, а якісна – бальними та іншими експертними оцінками. Досліджуючи зарубіжну практику можна відзначити, що в країнах, що володіють значними

запасами природних ресурсів (Канада, Австралія, США, Індонезія та інші), найбільш широко застосовуються методи вартісної оцінки природних ресурсів. У той же час, в ряді країн (Франція, Норвегія, Іспанія тощо) ведеться детальний облік природних ресурсів і стану навколишнього середовища в натуральних показниках, складаються різні типи екологічних та ресурсних рахунків і балансів, на підставі яких встановлюються оптимальні параметри і обмеження сталого розвитку [2, С. 8], а якісну оцінку проводять повсюдно. Необхідно відзначити, що економічна оцінка загальної цінності природних ресурсів є основою ринкових відносин у природокористуванні, ефективним важелем його господарського механізму.

Пріоритетним напрямком сучасної державної екологічної політики в Україні стали інституційні перетворення з метою формування нового правового, економічного та організаційного механізмів регулювання взаємодії державних органів різних рівнів із усім спектром природокористувачів. У зв'язку з цим, необхідно виходити з того, що основною метою будь-якої, і, в першу чергу, економічної діяльності є ефективне природокористування на конкретній території, як здійснення спільного блага для суспільства. Тобто цінність результатів такої суспільно-виробничої діяльності повинна перевищувати цінність споживаних при цьому природних ресурсів, а судити про це без адекватної оцінки загальної цінності природних ресурсів просто неможливо.

На даному етапі на порядок денний вийшли не тільки прогалини в системі майнових відносин на природні ресурси, скільки все зростаючі екологічні ризики, що загрожують життю всього людства. Даний вектор розвитку щодо визначення адекватної загальної цінності природних ресурсів передбачає включення екологічних аспектів у процедуру оцінки загальної цінності природних ресурсів. При цьому одним з базисних принципів вдосконалення природокористування повинно з'явитися визнання парадигми системності в екології, у зв'язку з чим важливим моментом є впровадження сучасних наукових досліджень щодо оцінки не тільки природних ресурсів, а й тих природних послуг, які вони надають, об'єднаних в концепції екосистемних послуг, в розроблювані методичні рекомендації.

На сучасному етапі економічна оцінка природних ресурсів може виконувати облікову і стимулюючу роль (рис. 1). За допомогою економічної оцінки стає можливим провести компаративний аналіз не тільки цінності різних видів природних ресурсів, що дозволить визначити послідовність їх залучення в господарський оборот, а й зіставити ресурсозабезпеченість різних регіонів із метою забезпечення їх економічного процвітання і розвитку. Об'єктом економічної оцінки найчастіше виступають природні ресурси, а предметом оцінки – їх загальна цінність.

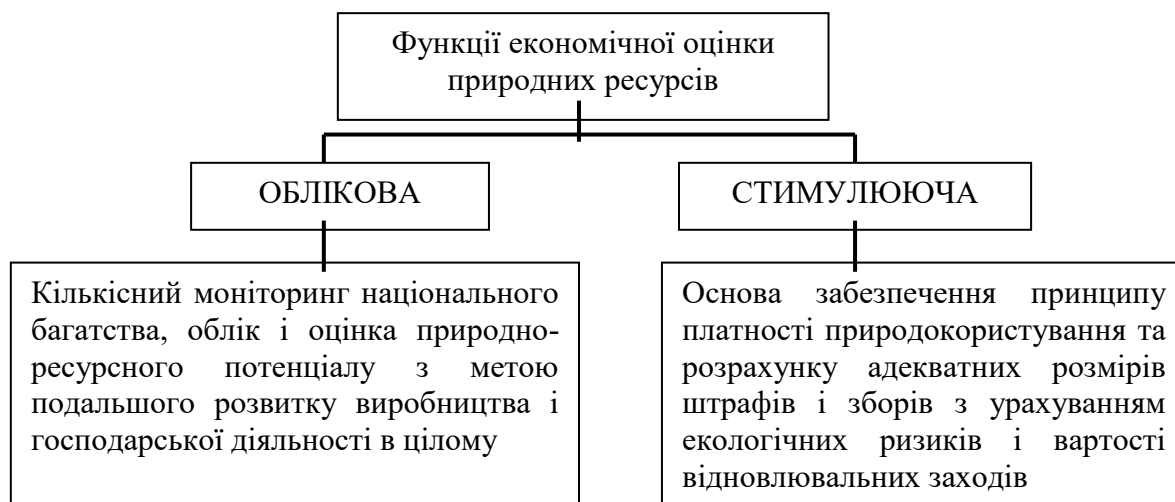


Рис. 1 – Функції економічної оцінки природних ресурсів

Для оцінки загальної цінності природних ресурсів в даний час найбільшого поширення набули концепція загальної економічної цінності і теорія екосистемних послуг. Необхідно відзначити, що економічні вигоди припускають оцінку прямої цінності використання всіх природних ресурсів території, а екологічні та соціальні вигоди являють собою оцінку непрямої цінності використання, а саме – регулюючих і культурних екосистемних послуг.

Таким чином, загальна цінність природних ресурсів – це суб'єктивна ціна суспільних благ, яка відображає економічні, екологічні та соціальні вигоди від їх використання. Дане визначення загальної цінності природних ресурсів містить в собі економічні, екологічні та культурні аспекти, і являє собою модель справедливої оцінки наявних ресурсів для природокористування.

Об'єктом економічної оцінки загальної цінності виступають природні ресурси – це елементи і властивості природи, які використовуються людиною для отримання матеріальних та інших благ. Вони мають природне походження, однак, щоб їх використовувати в економічній та господарській діяльності, необхідні певні витрати праці на пошук, вивчення та освоєння, видобуток, відновлення і збереження природних ресурсів. Внаслідок цих дій з боку людини вони стають компонентами соціально-економічної сфери, тобто знаходять соціально-економічну сутність. Таким чином, залучені в сферу людської діяльності природні ресурси відносяться одночасно і до природної, і до соціально-економічної сфер і стають одним із двох основних об'єктів природокористування. Природні умови – це об'єкти і сили природи, які істотні на даному рівні розвитку продуктивних сил для життя і господарської діяльності товариства, але ці умови безпосередньо не беруть участь у матеріальній виробничій та невиробничій діяльності людей.

В даний час поняття «природні ресурси» відноситься до слабо розроблених в економічній

теорії. На сучасному етапі, і не тільки в теорії «екологічної економіки», недостатньо строго визначені: – основні системоутворюючі ознаки; – критерії поділу природних явищ на «ресурси» і «не ресурси»; – характер процесу переходу «природних явищ» (природних об'єктів) в «економічні явища» (економічні об'єкти); – місце явища «природний ресурс» в перехідних станах в цьому процесі; – роль наукових досліджень в цьому процесі; – критерії визначення відмінностей між відновлюваних і невідновлюваних «природних явищ» і «природними ресурсами», або між «поновлюваних і непоновлюваних природних капіталів». Береться під сумнів правочинність застосування слова «ресурси» (запаси виробничі, побутові тощо) до природних явищ, які існують в природі і, одночасно, не запасені людством для свого виробництва. Великі складнощі виникають при спробах визначити вартісні характеристики «природних ресурсів» за методиками, що застосовуються для визначення вартості виробничих матеріальних ресурсів.

При всіх відмінностях, ті природні об'єкти, які людина називає «природними ресурсами», щоб дійсно оцінити як «природні ресурси» певного виробництва не тільки в моментальному, а й в довгостроковому, стратегічному відношенні, повинні, при сучасному розвитку економіки, пройти тривале, складне, що вимагає матеріальних, фінансових і трудових витрат опосередкування науковими дослідженнями, вишукуваннями, розвідувально-пошуковими та іншими упоряджальними роботами тощо. Зрозуміло, що перш ніж удостоїтися попадання в категорію «природний ресурс», кожен «природний об'єкт» повинен пройти більш-менш тривалий і дорогий процес опосередкування дослідницькою людською працею.

Результатом нормального функціонування екосистеми або конкретного природного об'єкта є виникнення потоку матеріальних (продукція) і нематеріальних (послуги) цінностей, що володіють

для людини властивостями привабливості та об'єктивної корисності. У зв'язку з цим необхідно розкрити ще одне базове поняття функціонального апарату загальної цінності природних ресурсів, а саме, поняття «екосистемних послуг».

На сучасному етапі найбільш повне визначення і класифікація екосистемних послуг представлені в дослідженнях вчених в рамках проекту «Оцінка екосистем на порозі тисячоліття» [3]. Даний підхід дозволяє визначити джерела екосистемних послуг, їх взаємозв'язок як із процесами, що протікають в біосфері, так і з їх впливом на господарську діяльність людини.

Аналіз оцінних робіт показує, що економічна оцінка різних видів екосистем і природних ресурсів значно різниться. Принаймні, при економічній оцінці рекреаційних зон превалює застосування одних методів економічної оцінки складових загальної економічної цінності, а оцінка цінності природних ресурсів на видовому рівні проводиться за допомогою інших методів оцінки. Це пояснюється внеском складових цих природних ресурсів в загальну економічну цінність. У цінності рекреаційних зон велика частка припадає на складові, що відображають цінність використання, а для збереження природних ресурсів на видовому рівні велику роль часто грає цінність невикористання. У свою чергу, оцінка рекреаційних зон також різниться між собою, як за структурою доданків загальної економічної цінності, так і за методами їх економічної оцінки. Це пояснюється рівнем унікальності природних рекреаційних зон: чим вище рівень унікальності, тим вище рівень оцінки цінності їх соціумом, причому не тільки локальними спільнотами, а й народностями, народами, і навіть світовою громадськістю в цілому; тим сильніше зростає величина цінності невикористання в структурі загальної економічної цінності (а саме – цінності існування, що розраховується на сучасному етапі методом «готовність платити», заснованим на соціальних перевагах). Однак цей же метод, який базується на перевагах суспільства, можна застосовувати і для оцінки вартості пляжів, що грають важливу соціо-екологічну роль для населення, яке використовує пляжі в рекреаційних цілях або отримує вигоди від морського повітря. Цінність міського пляжу може бути визначена з використанням методу гедоністичного ціноутворення, в ході якого виявляється залежність між вартістю нерухомості й екологічною складовою. Наприклад, розглянемо ідентичні за всіма параметрами квартири, але одна знаходиться в будинку поруч із пляжем, інша – в будинку поруч із автошляхою. Закономірно, що квартира поруч із пляжем матиме значно вищу вартість ніж та, що поруч з автошляхою. Даний метод отримав широке застосування в Сполучених Штатах Америки, де народонаселення відрізняється більшою динамічністю і мобільністю як при виборі об'єктів нерухомості, так і при виборі місця роботи. У країнах Європи застосування методу

гедоністичного ціноутворення представляється не зовсім коректним, так як населення характеризується традиційністю і статичністю щодо вибору нерухомості та місця роботи [4].

Рекреаційні об'єкти, що мають національне або глобальне значення, як правило, підлягають оцінці методом транспортно-дорожніх витрат. Щодо оцінки видів тієї чи іншої екосистеми першорядне значення матимуть критерії їх рідкості, а також привабливості для соціуму, тобто чим менше популяцій виду залишилося на Землі, тим більш високу оцінку даний вид матиме в очах суспільства. Закономірним видається факт того, що найвищу цінність даний вид флори чи фауни отримає у індивіда, який ніколи його не побачить, що говорить про превалювання цінності невикористання в структурі загальної економічної цінності. Відповідно, з точки зору локальних соціумів, що мешкають в межах поширення цього рідкісного виду флори чи фауни, інтерес буде представляти його комерційне використання, яке, в свою чергу, регламентується з боку держави, особливо, при наявності гострої проблеми виживання виду. Даний приклад прекрасно демонструє зв'язок між політикою в галузі природокористування, пов'язаною зі збереженням природного середовища, і рівнем доходів населення. Таким чином, соціуми розвинених країн значно вище оцінюють види природних благ, що знаходяться на межі зникнення, що виливається в збільшення частки цінності невикористання або ж цінності прямого використання без споживання в структурі загальної економічної цінності.

Головним достоїнством оцінки природних ресурсів в рамках концепції загальної економічної цінності є можливість аналізу не тільки індивідуальних вигод, одержуваних від цих ресурсів, а й суспільних. З метою економічної оцінки базових складових загальної економічної цінності природних ресурсів на сучасному етапі сформувалася певна система методів. Відмінною особливістю даних методів є проведення соціологічних досліджень: метод умовної оцінки, метод транспортно-дорожніх витрат, виявлення неотриманого прибутку споживача, оцінка за вартістю альтернативного використання, а також оцінка методом гедоністичного ціноутворення тощо. У той же час для оцінки цінності прямого використання можуть застосовуватися і традиційні методи оцінки – дохідні, витратні і порівняльні.

На сучасному етапі в наукових дослідженнях і в керівних документах ЄС, країн Організації економічного співробітництва і розвитку та окремих держав, розроблені різні види класифікації методів вартісних оцінок природних ресурсів. Одні автори виділяють методи ринкової оцінки, рентної оцінки, методи витратного підходу, оцінку з альтернативної вартості і методи суб'єктивної (умовної) оцінки, інші – методи виявлених переваг, методи заявлених (висловлених) переваг, а також метод перенесення вигод. Методи оцінки природних ресурсів ділять на прямі (метод умовної

оцінки) і непрямі (метод транспортно-дорожніх витрат, витратні методи). При прямій оцінці використовуються методи, спрямовані на пряме виявлення переваг індивідуумів шляхом використання опитувань і експериментів (метод умовної оцінки). При цьому жителів просять прямо висловити свої погляди на передбачувані зміни в навколишньому середовищі в разі виконання того чи іншого економічного проекту. В ході непрямой оцінки природних благ використовуються методи, мета яких є виявлення переваг людей на основі їх реальної поведінки і зібраної ринкової інформації. Серед таких методів – методи оцінки плати за комфортність навколишнього середовища, заробітної плати при підвищеній екологічній небезпеці, транспортно-дорожніх витрат для поїздки до екологічно чистих місць відпочинку тощо. Уподобання щодо екологічних «товарів» виявляються побічно при покупці товарів, якимось чином пов'язаних із навколишнім середовищем.

Наприклад, в своєму дослідженні Дж. Хоппішлер зробив непряму оцінку додаткової цінності екосистеми Австрійських Альп через оцінку вигод від ресурсів питної води [5]. В дослідженні встановлюється зв'язок між збереженням біорізноманіття екосистеми Австрійських Альп і підтриманням питних водних ресурсів, на основі якого проводиться розрахунок додаткової цінності біорізноманіття екосистеми.

Необхідно відзначити, що на даний момент методи вартісної оцінки природних ресурсів в рамках концепції загальної економічної цінності можна розділити на методи оцінки ринкових цінностей і методи оцінки неринкових цінностей. У свою чергу ринкові цінності оцінюються за допомогою застосування економічних методів, а неринкові – соціологічних методів. Таким чином, можна запропонувати наступну структуру методів оцінки цінності природних ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1

СТРУКТУРА МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЦІННОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Методи оцінки цінності природних ресурсів			
Економічні методи			Соціологічні методи
Дохідні методи	Витратні методи	Порівняльні методи	Методи умовної оцінки
Метод ринкових цін; Метод тінювих цін; Рентний метод; Кадастровий метод; Метод виробничих функцій	Метод замісних витрат; Метод відновних витрат; Метод переміщуючих витрат; Метод превентивних витрат; Метод відверненого збитку	Метод аналогій; Метод замісних товарів	Метод суб'єктивних переваг (готовність платити); Метод транспортно-дорожніх витрат; Метод гедоністичного ціноутворення

Економічні методи. *Дохідні методи* являють собою загальний спосіб визначення цінності природних ресурсів, в рамках якого використовується один або більше методів, заснованих на оцінці очікуваних доходів.

Метод ринкових цін використовує ціни на товари і послуги внутрішніх і світових ринків. Перевагою методу є те, що ринкові ціни відображають індивідуальне бажання платити за послуги і продукцію природи, біорізноманіття, рибу, ліс, дрова, рекреацію. Можна застосовувати для зіставлення альтернатив використання ресурсів екосистеми за критерієм приватних вигод і втрат. Дані за цінами досить легко отримати. До недоліків методу відноситься те, що провали ринку можуть сильно спотворювати ціни, так що вони перестають відбивати економічну цінність товарів або послуг для суспільства в цілому. Крім того, необхідно враховувати сезонні варіації та інші коливання цін при використанні їх в економічному аналізі.

Метод тінювих цін використовує ринкові ціни, скориговані на трансферти, провали ринку і політику. Тінюві ціни можуть розраховуватися для товарів, які не мають ринку. Тінюві ціни відображають дійсну економічну цінність товарів і послуг для суспільства в цілому, і в цьому полягає їх гідність. Недоліки методу пов'язані зі складнощами розрахунків і необхідністю

залучення великих обсягів інформації. Крім того, "штучні" ціни можуть викликати недовіру у осіб, що приймають рішення.

Рентний підхід є одним з найбільш розроблених. Питання ренти розглядалися А. Смітом, Д. Рікардо, К. Марксом, А. Маршаллом. Цей підхід базується на рідкості та унікальності ресурсів. Економічна рента – це ціна або орендна плата, яка сплачується за користування природними благами, кількість яких обмежена. Рента виникає при довгостроковій нееластичності пропозиції ресурсу і монополії на нього. Основою ренти є якість ресурсу, яка не залежить від праці і технологій. Диференціальна рента виникає завдяки різній якості ресурсів і їх розташуванню, оскільки ресурс кращої якості або більш вдало розташований дозволяє при інших рівних умовах отримувати більшу економічну вигоду. Проте, при використанні рентного підходу виникає проблема відділення ренти від прибутку. Крім того, в практиці оцінки екосистемних товарів і послуг подібний підхід застосовується вкрай рідко.

Кадастрова оцінка ресурсів передбачає проведення нормативної оцінки їх вартості на основі можливості отримання доходу від використання цих ресурсів. Наприклад, для земельних ділянок кадастрова оцінка проводиться по групах земель у залежності від їх призначення:

землі поселень, сільськогосподарські угіддя, лісові землі, землі промисловості, особливо охоронювані території, землі запасу, землі водного фонду, пасовищ тощо. Кадастрова оцінка може бути використана в якості базової вартості ділянки, однак вона не повністю відображає всю сукупність видобутих доходів (наприклад, кадастрова оцінка земель лісового фонду проводиться, виходячи тільки з одного виду лісочористування – заготівлі деревини).

Метод виробничих функцій визначає цінність ресурсів і функцій екосистеми, моделюючи зміни економічних результатів у залежності від вкладу ресурсів і функцій. Метод широко використовується для оцінки впливу водно-болотних угідь, зведення лісів, руйнування рифів, забруднення води на виробничу діяльність, в тому числі оцінюються рибальство, полювання, сільське господарство. Потрібна побудова моделей "доза – реакція". Використання методу доступне в разі простих залежностей і утруднене в разі складних еколого-економічних взаємозалежностей, наявності зворотних зв'язків.

Витратні методи базуються на припущенні, що витрати на підтримку екологічних благ є прийнятною оцінкою їх вартості. Перевагою методів є те, що набагато легше виміряти витрати на підтримку благ, ніж оцінити самі блага, в разі коли відсутні ринки товарів, послуг і вигод. Методи не вимагають значних витрат та інформації. Витратні підходи припускають, що витрати приносять позитивний результат і одержувані при цьому вигоди відповідають вихідному рівню вигод. Але навіть якщо ці умови виконуються, витрати не є еквівалентним виміром вигод. Дані методи досить прості та можуть широко застосовуватися, але вони занижують вартість більш якісного ресурсу, що вимагає менших витрат. Ці методи використовуються для оцінки біорізноманіття, в тому числі рідкісних видів, а також при оцінці об'єктів культурної спадщини.

Метод замісних витрат визначає витрати на штучне заміщення товарів і послуг екосистеми. Витрати на заміщення корисно визначати для непрямої вартості використання, коли вихідних даних недостатньо для розрахунку збитку іншими методами. Метод замісних витрат часто завищує вигоди, тому що замісні функції можуть перевищувати вихідні. Для розрахунку замісних витрат рекомендується тінювий проект. Тінювий проект є інституційним рішенням, якими є екологічні втрати, і які потрібні витрати на їх заміщення. Даний підхід обговорюється в контексті проектної стійкості: вихідний проект і тінювий проект у сумі утворюють стійке підтримання природного капіталу (наприклад, якщо вихідний проект передбачає будівництво дамби і затоплення лісу, то тінювий проект включає посадку і вирощування лісу). Однак еквівалентного заміщення біорізноманіття досягти важко.

Метод відновних витрат (витрат на відтворення) визначає витрати на відновлення

товарів і послуг екосистеми. Витрати на відновлення визначаються по ряду конкретних екологічних функцій. Метод відновних витрат занижує вигоди, а складнощі відновлення екосистем часто утруднюють його застосування. Метод *альтернативних витрат* визначає упущені витрати. Альтернативні витрати корисні при оцінці, наприклад, врожаїв та інших видів прямих вигод. Метод альтернативних витрат може значно недооцінювати вигоди, коли є помітний надлишок пропозиції або споживчого попиту.

Метод переміщуючих витрат визначає витрати на переміщення об'єктів. Використовується в основному для випадків масових переміщень, наприклад, в проектах будівництва дамб, створення охоронюваних територій. На практиці екологічні вигоди при новому розміщенні не відповідають вихідним вигодам.

Метод превентивних витрат визначає витрати на попередження збитку, деградацію екологічних послуг. Метод корисний для оцінки непрямої вартості використання, однак може давати невірні оцінки в силу розбіжностей вигод від превентивних витрат і початкових вигод.

Метод відверненого збитку виходить з припущення, що оцінка збитку є виміром цінності. Даний метод не є чисто витратним, тому що використовує процедури оцінювання, корисний для доповнення результатів витратних методів, однак вимагає великого обсягу інформації.

Порівняльні методи являють собою загальний спосіб визначення цінності природних ресурсів, в рамках якого використовується один або більше методів, заснованих на порівнянні даного природного ресурсу з аналогічними вже оціненими.

Метод аналогій передбачає використання досвіду оцінки подібних природних ресурсів і передбачає введення якісних коефіцієнтів для оцінки досліджуваних природних ресурсів, приймаючи вже оцінені за еталон.

Метод замісних товарів використовує інформацію про взаємозв'язок між товаром, який не має ринку, і товаром, що має ринок. Бартерний підхід базується на даних щодо реального обміну товарів. Підхід прямого заміщення передбачає пряму заміну товару, що не має ринку, на товар, що має ринок. Підхід непрямого заміщення поєднує пряме заміщення і виробничу функцію. Метод надає орієнтовну оцінку цінності товару або послуг. Точність оцінки залежить від ступеня взаємозамінності, подоби товарів і послуг, що заміщуються.

Соціологічні методи. Методи умовної оцінки – це методи, засновані на з'ясуванні переваг індивідів щодо екологічних благ. Методи умовної оцінки, до яких відноситься цілий спектр методик, заснованих на проведенні різного роду соціологічних опитувань, серед яких одними з основних є концепція "готовності платити" і метод транспортно-дорожніх витрат. Методи умовної оцінки широко застосовуються в багатьох випадках

від окремих екосистемних послуг, до територій і комплексів, в тому числі об'єктів спадщини.

Методи конструювання ринку визначають *готовність платити* споживачів, безпосередньо виявляючи споживчі переваги. Застосовується моделювання ринку, тобто конструювання експериментального ринку, коли гроші переходять з рук в руки. *Метод суб'єктивної оцінки вартості (суб'єктивних переваг)* передбачає конструювання гіпотетичного ринку для виявлення споживчих переваг. Він базується на визначенні ринкових цін шляхом з'ясування у індивідуумів явної оцінки екологічного набору. Тут широко використовуються різного роду опитування населення. Організація опитувань включає прямі питання споживачам про готовність заплатити за екологічні блага або отримати компенсацію при втраті благ. Надійність результатів залежить від інформованості опитуваних, розуміння вибору. Питання в формі готовності отримати компенсацію можуть дати більш об'єктивну оцінку, виходячи з психологічних мотивів. Така постановка питань частіше застосовується при опитуваннях більш бідного населення. Підкреслюється важливість ретельного опрацювання питань, їх інтерпретації, організації опитувань. Обмеження, що виникають при практичному використанні методів конструювання ринку, можуть пере-черкнути теоретичні переваги і привести до грубих оцінок бажання платити. Метод суб'єктивних переваг вкрай чутливий до вихідних кількісних даних. Підсумком багаторічних дискусій з даного методу став висновок про те, що при правильному використанні результати виявляються цілком достовірними.

Метод транспортно-дорожніх витрат оцінює готовність платити за екологічні блага, що знаходяться в певному місці, виходячи з інформації про витрати часу і грошей, вироблених при відвідуванні цього місця. Метод широко використовується для визначення рекреаційної цінності територій, національних парків та ділянок дикої природи, туристичної цінності водно-болотних угідь. Обмежує застосування методу необхідність об'ємної інформації, чутливість до статистичних методів, що застосовуються для побудови залежностей. Як правило, цінність об'єкта рекреації визначається за кількістю відвідувачів протягом року як функція доходів відвідувачів, ціни і низки соціально-економічних характеристик. Ціна складається з плати за вхід, витрат на поїздку і втрачених доходів. Тут має місце типова спадна крива попиту в співвідношенні між витратами на візит і числом зроблених візитів. Наприклад, люди, що живуть на значній відстані від рекреаційного місця (мають високі транспортні витрати) роблять небагато візитів на рік, в той час як люди, які живуть поруч (з низькими транспортними витратами) – мають тенденцію до більш частих візитів. При більш детальному аналізі використовується регресійна залежність, де

екологічна цінність виступає в якості однієї зі змінних попиту.

Метод гедоністичного ціноутворення (цінових переваг) призначений для отримання оцінки екологічного блага за цінами ринку нерухомості або ринку праці. Метод дозволяє оцінити ряд функцій біорізноманіття (захист від бур, підтримку запасу підземних вод), виходячи з цін на землю. Застосування методу передбачає наявність сурогатного ринку, який відображає послуги екосистеми (наприклад, земельного ринку, ринку житла). Ціни нерухомості залежать від ряду факторів, розмірів і якості, наявності інфраструктури, а також екологічного фактору. Виявляються відмінності в зарплаті в залежності від екологічного фактору. Метод передбачає наявність конкурентного ринку праці, де зарплата відображає попит і пропозицію праці. Оскільки оцінки ризику здоров'ю виходять з індивідуальних уявлень, істотним є інформованість населення про стан навколишнього середовища та його вплив на здоров'я. Повинно бути враховано вплив на зарплату всіх інших факторів, таких як професійний рівень, освіта, вік тощо. Обмежують можливості застосування даного методу нерозвиненість сурогатних ринків, низькі доходи, що лімітують нормальний вибір, а також недостатня інформація про екологічні функції екосистем.

Методологія оцінки природних ресурсів на основі концепції загальної економічної цінності. Методики по оцінці таких природних ресурсів як мінеральні, водні, земельні, і ресурсів рослинного і тваринного світу добре розроблені, мають ринкові еквіваленти і активно використовуються в сучасній дійсності, але більшість екосистемних послуг розглядаються як зовнішні ефекти і не мають відображення в ринкових цінах. Проте, ця проблема вирішувана, оскільки в даний час розроблені підходи до оцінки подібних послуг, цими питаннями займаються фахівці міжнародних організацій і вчені всього світу. Основним напрямком в цій галузі є концепція загальної економічної цінності. Концепція загальної економічної цінності є найбільш повною методикою оцінки не тільки окремих природних благ, а й екосистем. Дана концепція дозволяє оцінити всі чотири функції природного капіталу: ресурсну, регулюючу, культурну і функцію щодо забезпечення здоров'я людини.

У літературі на сьогоднішній день існують різні варіанти структури загальної економічної цінності, які незначно відрізняються між собою. Одна з найбільш поширених структур виглядає наступним чином: загальна економічна цінність (Total Economic Value) складається з цінності використання (use value) та цінності невикористання (non-use value). У свою чергу цінність використання (use value) складається з цінності прямого використання (direct use value), цінності непрямого використання (indirect use value / ecological value) та цінності відкладеної

альтернативи (option value); а цінність невикористання (non-use value) є сумою цінності існування (existence value) та інших видів цінності невикористання (в тому числі цінності

успадкування (bequest value)) (табл. 2). Проте всі фахівці в даний час визнають деяку методологічну суперечливість представленої вище структури загальної економічної цінності.

Таблиця 2

ЗАГАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ЦІННІСТЬ ЕКОСИСТЕМ

Вартість використання			Вартість невикористання	
пряма	непряма	відкладеної альтернативи	цінність існування	інші види
Природні ресурси: продукція с/г виробництва, деревина, недревні продукти, ліси, риба, дичина тощо; рекреація, бальнеологічні ресурси, освітні ресурси екосистем	Екологічні функції: асиміляційний потенціал природних середовищ, водорегулюючі і кліматорегулюючі функції лісових і гірських екосистем, водоочищаючі функції водоболотних угідь тощо	Майбутнє пряме і непряме використання. Джерело інформації в майбутньому	Біорізноманіття. Культурно-історична, естетична і культова цінність ландшафтів. Моральне задоволення від усвідомлення того, що «існування триває»	Вартість спадкування: цінність, призначена майбутнім поколінням

У своїй роботі «Економіка природних ресурсів і навколишнього середовища» (1990) Д. В. Пірс і Р. К. Тернер відзначають існування двох видів цінності: інструментальної (instrumental) та внутрішньої (intrinsic) [6]. Інструментальна цінність, на думку авторів, втілює собою цінність використання (use value), в той час як внутрішня – цінність невикористання (nonuse value). При цьому Д. В. Пірс і Р. К. Тернер виходять з того, що загальна економічна цінність визначається сумою цінності використання і цінності невикористання, тоді як цінність використання дорівнює цінності фактичного використання плюс (actual use value), як її зараз називають, цінність відкладеної альтернативи або альтернативна цінність (хоча у перекладі з англійської мови слів «option value» коректніше говорити про «додаткову цінність»). Цінність невикористання Д. В. Пірс і Р. К. Тернер прирівнюють до цінності існування (existence value).

Таким чином, формула складових загальної економічної цінності виглядає наступним чином:

$$\begin{aligned} \text{ЗАГАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ЦІННІСТЬ} &= \\ &= \text{цінність} + \text{додаткова} + \text{цінність} \\ &\quad \text{фактичного цінність існування} \\ &\quad \text{використання} \\ &= (\text{actual use value} + \text{option value} + \text{existence value}) \end{aligned}$$

Термін «використання» викликає труднощі при визначенні по відношенню до природних ресурсів, так як їх використання можливо, по-перше, з повним вилученням, частковим вилученням або незначним вилученням і навіть без вилучення, а по-друге, використання з метою отримання непрямих вигод.

Необхідно відзначити, що оцінка природного ресурсу потребує повноти і комплексності без урахування подвійного рахунку. Таким чином, ми або вилучаємо і використовуємо ресурс, витягуючи всі корисні компоненти, або консервуємо його і

отримуємо непрямі вигоди у вигляді регулюючих і культурних екологічних послуг. Звідси випливає, що з метою уникнення подвійного рахунку, альтернативи, які потрапляють в один і той же час, є взаємовиключними, а це означає, що цінність використання природного ресурсу логічно визначати за найкращою з можливих альтернатив.

Методичні інструменти оцінки суспільної цінності природних ресурсів. Принципи методичних рекомендацій щодо оцінки суспільної цінності природних ресурсів:

1. Оцінці підлягають екосистемні послуги, відображені в класифікації екосистемних послуг.

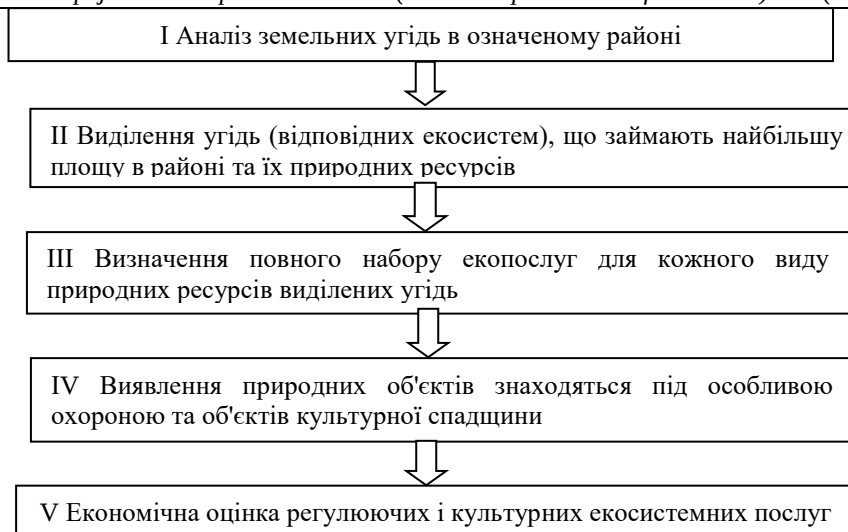
2. Стосовно структури загальної економічної цінності, зокрема вигод для людини, розподіл екосистемних послуг, що підлягають монетизації, має такий вигляд: цінність використання (**B**), яка складається з прямої (**I**) (забезпечуючі послуги (Z_n)) та прямої (**H**) (сума регулюючих (P_n) і культурних послуг (K_n)).

3. Загальна економічна цінність природних ресурсів (ЗЕЦ) складе суму підтримання життєздатності природи (B_n) і вигод для людини (B_n).

4. Підтримка життєздатності природи буде складатися з цінності спадкування або вродженої цінності (C_{cv}) та внутрішньої цінності (B_n). Підтримка життєздатності природи не піддається монетизації. А вигоди для людини (B_n) є сумою цінності використання (**B**) та цінності невикористання (**H**).

5. Забезпечуючі послуги характеризуються як реалізація ресурсних функцій і оцінюються відповідно до методичних рекомендацій по економічній оцінці природних ресурсів.

6. Економічна оцінка регулюючих і культурних екосистемних послуг передбачає алгоритм послідовних дій (рис. 2) на основі логіко-структурної схеми визначення загальної цінності природних ресурсів (рис. 3).



6. Угіддя, що займають найбільшу питому вагу, виділяються як пріоритетні. Їх сумарна площа повинна займати більше 75 % загальної площі району. Природні ресурси поділяються на мінеральні, земельні, водні та біологічні.

7. Виділення повного набору екологічних послуг здійснюється за результатами експертного опитування фахівців, пов'язаних професійно з вирішуваною проблемою.

8. Підтримуючі послуги необхідні для існування самої екосистеми і надання нею

екосистемних послуг. Вони являють собою внутрішню цінність, тому з метою уникнення подвійного рахунку підтримуючі послуги не підлягають економічній оцінці.

9. Культурні послуги підлягають оцінці тільки для природних об'єктів, що знаходяться під особливою охороною, і для об'єктів культурної спадщини, а також для таких екосистем, які в силу своєї науково доведеної унікальності рекомендовані до присвоєння легітимних статусів.



Рис. 3 – Логіко-структурна схема визначення загальної цінності природних ресурсів

Таким чином, на нашу думку, загальну економічну цінність (загальну цінність природних ресурсів) можна виразити так:

ЗЕЦ = вигоди для людини + підтримку життєздатності природи

де, вигоди для людини = цінність використання + цінність невикористання;

підтримка життєздатності природи = цінність спадкування / вроджена цінність + внутрішня

цінність; цінність невикористання = цінність існування.

ВИСНОВКИ. Державне регулювання загальної цінності природних ресурсів вписується в рамки регулювання економіки природокористування в цілому, яке повинно сприяти нівелюванню екстерналій і ефективному розподілу природних ресурсів, визначаючи їх як суспільні блага. Будь-який тип державного

регулювання природокористування здійснюється шляхом реалізації економічного, правового та організаційного механізмів. У загальному вигляді економічний механізм регулювання природокористування – це сукупність заохочувальних, примусових і компенсаційних заходів, що впливають на поведінку людей у сфері виробництва товарної продукції, і способи створити матеріальну зацікавленість товаровиробників та інших учасників процесу матеріального виробництва в дотриманні екологічних вимог. При цьому ні планова, ні ринкова економіка не створюють матеріальних інтересів у товаровиробників щодо раціонального природокористування та охорони природи. Дана тенденція виникла в результаті того, що жодна модель економіки не змогла встановити адекватну загальну цінність природних ресурсів, хоча першим з елементів економічного механізму регулювання є облік та оцінка природних ресурсів. Наслідком заниження ціни екологічного блага (а в крайніх випадках – нульової оцінки окремих компонентів навколишнього середовища) є недостатнє відображення екологічного фактору, тобто екстерналій в цінності, тому в сучасних умовах розвитку людського суспільства на перший план щодо державного регулювання природокористування виходить економічна оцінка природних ресурсів та їх справедливої загальної цінності.

В сучасних економічних концепціях цінність зближується з ціною. Природні ресурси являють собою суспільні блага, використання яких потребує чіткої регламентації і регулювання з боку держави з метою уникнути їх швидке виснаження. Для оцінки загальної цінності природних ресурсів у даний час найбільшого поширення набули концепція загальної економічної цінності і теорія екосистемних послуг. У зв'язку з цим економічні вигоди припускають оцінку прямої цінності використання всіх природних ресурсів території; екологічні та соціальні вигоди являють собою оцінку непрямої цінності використання, а саме: регулюючих і культурних екосистемних послуг (екопослуги, що підтримують, уособлюють собою вроджену цінність і зазвичай виключаються з обліку з метою уникнення подвійного рахунку).

Звідси можна зробити висновок, що загальна цінність природних ресурсів – це суб'єктивна ціна суспільних благ у сфері природи для спільнот, яка відображає в собі економічні, екологічні та соціальні вигоди.

На практиці цінність традиційно ділять на цінність використання і цінність невикористання. Під цінністю прямого використання ми розуміємо оцінку ресурсної функції природного капіталу: оцінку мінеральних, земельних, водних і біологічних ресурсів; під цінністю непрямого використання – оцінку регулюючих і культурних екосистемних функцій. Цінність невикористання базується на так званій цінності існування. Цінність існування – це людське задоволення від

усвідомлення існування природи з відсиленням на альтруїзм щодо самої природи без намірів будь-якого її використання. Ґрунтуючись на припущенні про максимальне використання природного ресурсу і щоб уникнути подвійного рахунку, альтернативи, що потрапляють в один і той же час, стають взаємовиключними, отже, цінність природного ресурсу можна визначити за найкращою з можливих альтернатив. У роботі пропонується удосконалена формула загальної економічної цінності, що враховує тимчасовий аспект, понятійну природу цінності і теоретичні положення екосистемних послуг.

Дане дослідження спрямоване на вдосконалення економічного механізму державного регулювання природокористування за допомогою розробки науково обґрунтованого методичного інструментарію економічної оцінки загальної цінності природних ресурсів для прийняття управлінських рішень щодо залучення в господарський оборот природних ресурсів території. Реалізація пропозицій дозволить системно оцінювати природні ресурси території з метою формування ефективної політики освоєння природно-ресурсного потенціалу в сукупності з соціально-економічним розвитком та обліком екосистемних функцій і послуг, а також проводити дієву політику збереження природного середовища.

Список літератури:

1. Шурда К.Э. Ресурсы и антиресурсы погодно-климатического фактора (экономико-экологический аспект): монография / К.Э. Шурда. – Одесса: Ин-т пробл. рынка и экон.-экологич. исслед. НАН Украины, 2012. – 314 с.
2. Лобанов Н.Я. Экономическая оценка природных ресурсов: методологический аспект // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета / Н.Я. Лобанов, М.А. Невская. – 2011. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik-ku.ru/2011/2011-3/8/8.htm>.
3. Оценка экосистем на пороге тысячелетия. Экосистемы и благосостояние людей: рамки оценки. – Вашингтон: Island Press, 2005. – 268 с.
4. Endres A., Holm-Miüller K. Die Bewertung von Umweltschaden. Theorie und Praxis sozioökonomischer Verfahren. Stuttgart: Kohlhammer, 1998. – 209 p.
5. Hoppichler J., Umweltbundesamt: Astrid Blab, Bettina Gotz, Horst Nowak, Irene Oberleitner, Monika Paar, Bernhard Schwarzl, Gerhard Zethner. Biodiversität im Alpengebiet. Valuation und Bewertung. OECD-Fallstudie. Forschungsbericht Nr. 48. BA ur Bergbauemfragen Wien, Februar 2002.
6. Pearce D. W. Economics of Natural Resources and the Environment / D. W. Pearce, R. K. Turner. – New York, Harvester Wheatsheaf. – 1990. – 378 p.

Yarkova S.A.

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Dean of the Faculty of distance learning and further education,
Krasnoyarsk Institute of Railway Transport –
a branch of the Irkutsk State University of Railway Transport*

Yakimova L.D.

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Personnel Management,
Krasnoyarsk Institute of Railway Transport –
a branch of the Irkutsk State University of Railway Transport*

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY OF PERSONNAL

Яркова Светлана Анатольевна

*Кандидат технических наук, доцент,
декан факультета заочного обучения и дополнительного образования,
Красноярский институт железнодорожного транспорта –
филиал Иркутского государственного университета путей сообщения*

Якимова Любовь Дмитриевна

*Кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры управления персоналом,
Красноярский институт железнодорожного транспорта –
филиал Иркутского государственного университета путей сообщения*

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПЕРСОНАЛА

Summary. The paper substantiates and studies the level of innovative susceptibility of the personnel of the Operational Locomotive Depot, a structural unit of the Traction Directorate of a branch of JSC Russian Railways. As measures to improve the attitude of personnel to the innovations of this enterprise, it is proposed to develop a program for developing the competence of “innovativeness” of workers on the issue under study; a system for stimulating the innovative activity of workers and raising the level of informing workers of locomotive crews.

Аннотация. В работе обосновано и проведено исследование уровня инновационной восприимчивости персонала Эксплуатационного локомотивного депо - структурного подразделения Дирекции тяги филиала ОАО «РЖД». В качестве мероприятий по совершенствованию отношения персонала к инновациям данного предприятия предложена разработка программы развития компетенции «инновационность» рабочих по исследуемой проблеме; системы стимулирования инновационной активности рабочих и повышение уровня информирования работников локомотивных бригад.

Key words: *innovation, personnel, innovative susceptibility of workers, railway transport, production optimization.*

Ключевые слова: *инновации, персонал, инновационная восприимчивость рабочих, железнодорожный транспорт, производственная оптимизация.*

Среди корпоративных задач долгосрочной программы развития открытого акционерного общества "Российские железные дороги" до 2025 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 марта 2019 г. № 466-р [3, 6], определены следующие:

- получение необходимых финансовых ресурсов для решения задач, поставленных акционером, путем повышения финансово-экономической эффективности;
- обеспечение перевозки предъявляемых грузов за счет развития комплексного обслуживания грузоотправителей и повышения качества грузовых перевозок;
- обновление парка подвижного состава, в том числе тягового, с учетом заключения с производителями контрактов жизненного цикла;
- опережающее развитие инфраструктуры для обеспечения объемов перевозок, планируемых в перспективе, и повышение производственной эффективности.

На основе данных стратегических

направлений холдинга строится долгосрочная программа инновационного развития Эксплуатационного локомотивного депо, являющегося структурным подразделением Дирекции тяги филиала ОАО «РЖД», в которой планируется существенная оптимизация производства инновационным путем – обновление парка электровазозов электровазозами нового поколения, установка бортовых систем диагностики, применение технологии «Электронный маршрут» [4]. В результате выполнения данной программы ожидается увеличение производительности труда на 48,6 % и снижение численности персонала на перевозках до 18,5 %.

Эксплуатационное локомотивное депо осуществляет такие основные виды деятельности как:

- контроль над техническим состоянием локомотивов приписного парка посредством мониторинга пробегов локомотивов и планирования заводских, депоовских ремонтов и

технического обслуживания,

- безопасное выполнение маневровой работы на путях, обслуживаемых станций филиала железной дороги;

- обеспечение перевозочного процесса подготовленными локомотивными бригадами для осуществления безопасной доставки грузов, выполнения хозяйственных видов работ по обслуживаемым участкам.

Общая протяженность участков обращения для локомотивных бригад депо составляет 420 км, среднее время безостановочного следования - 7-30 минут.

На основе проведенного SWOT-анализа, представленного в таблице 1, можно сделать вывод о том, что сильными сторонами деятельности Эксплуатационного локомотивного депо являются: престиж компании, эффективная реклама, финансовая независимость (привлечение капитала), высокая степень ответственности и гарантии (покрытия неустоек и задержек). При этом организации присущи такие слабые стороны как: устаревший парк, сопротивление персонала инновационной оптимизации производства, предполагающей высвобождение 125 человек в перспективе, отсутствие системы стимулирования инновационной активности.

Таблица 1

SWOT-АНАЛИЗ ЭКСПЛУАТАЦИОННОГО ЛОКОМОТИВНОГО ДЕПО

	Возможности	Угрозы
	а) увеличение спроса на услуги; б) повышение производительности труда; в) поступление электровозов нового поколения; г) вовлечение в инновационные процессы.	а) снижения конкурентоспособности; б) утечка высококвалифицированных кадров; в) сбои в перевозках; г) сопротивление инновациям.
Сильные стороны	Сильные стороны и возможности	Сильные стороны и угрозы
1) престиж компании; 2) эффективная реклама; 3) финансовая независимость (привлечение капитала); 4) высокая степень ответственности и гарантии.	1) престиж компании и эффективная реклама способствует повышению спроса на услуги компании, сотрудничестве с новыми поставщиками; 2) привлечение капитала способно реализовать возможности обновления парка, внедрения инноваций, расширения списка услуг; 3) высокая степень ответственности перед заказчиками способствует повышению спроса на услуги предприятия.	1) престиж компании можно использовать для того, чтобы избежать угрозы снижения спроса на услуги, в борьбе с конкурентами; 2) наличие капитала поможет избежать угрозы утечки высококвалифицированных кадров, сопротивления внедрению инноваций; 3) высокая степень ответственности может решить угрозу снижения конкурентоспособности, снижения спроса на услуги, сбоев в перевозках.
Слабые стороны	Слабые стороны и возможности	Слабые стороны и угрозы
1) устаревший парк электровозов; 2) сопротивление персонала инновационной оптимизации производства; 3) отсутствие системы стимулирования инновационной активности;	1) устаревший парк электровозов ликвидируется за счет поступления электровозов нового поколения; 2) существует необходимость вовлечение в инновационный процесс путем информирования персонала о планируемых инновационных изменениях; 3) реализация возможности повышения производительности труда решит проблему стимулирования персонала к инновационной активности.	1) электровозы нового поколения минимизируют риск сбоев в перевозках, повысят спрос на услуги и конкурентоспособность; 2) система стимулирования инновационной активности способствует удержанию кадров, снижению сбоев в перевозках, повышению инновационной восприимчивости персонала; 3) вовлеченность в инновационный процесс благоприятно влияет на конкурентоспособность и инновационную восприимчивость.

На основе данного анализа представляется, что наиболее оптимальными будут следующие возможности развития организации: электровозы нового поколения минимизируют риск сбоев в перевозках, повысят спрос на услуги и конкурентоспособность; система стимулирования инновационной активности способствует удержанию высококвалифицированных кадров, снижению сбоев в перевозках, повышению

инновационной восприимчивости персонала; вовлеченность персонала в инновационный процесс благоприятно влияет на конкурентоспособность и инновационную восприимчивость персонала [4].

Объем работ в миллиардах тонн километров брутто, среднесуточная производительность локомотива в тоннах, техническая скорость и средний вес поезда в тоннах представляют ключевые

качественные показатели Эксплуатационного локомотивного депо и успешно выполняются.

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами проводился путем сравнения фактического количества работников с плановой потребностью предприятия и за 2018 год и он показывает, что укомплектованность штата по таким категориям, как руководители, специалисты, служащие составила 100%, а рабочих - 97,7 %. За последние три года на предприятии ключевые коэффициенты движения персонала находятся в пределах нормы и даже наблюдается благоприятная тенденция снижения коэффициента текучести кадров и коэффициента по выбытию персонала в 2018 году. Эксплуатационное локомотивное депо, несмотря на относительно молодой возрастной

состав, имеет достаточно квалифицированный персонал с положительной тенденцией на повышение уровня образованности, способный осуществлять миссию и цели компании на высоком уровне. Темп роста средней заработной платы в депо ниже темпов роста производительности. Разница составила в 2018 году 0,78 %, что свидетельствует о рентабельности предприятия.

С целью разностороннего анализа степени удовлетворенности трудом и мотивов производственной деятельности было проведено анкетирование персонала Эксплуатационного локомотивного депо [2, 5]. Результаты анонимного исследования 72 работников локомотивных бригад представлены в таблице 2.

Таблица 2

ОЦЕНКА МОТИВОВ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ

Мотивы трудового поведения	Количество соответствующих ответов, чел				
	большое влияние	среднее влияние	незначительное влияние	не имеет значения	затрудняюсь
1. Стремление к получению большего материального вознаграждения	46	16	10	-	-
2. Стремление избежать наказаний	10	30	12	10	10
3. Боязнь потерять работу	48	16	8	-	-
4. Стремление к хорошим отношениям с коллегами	22	20	20	10	-
5. Стремление к признанию, уважению	30	10	10	12	10
6. Чувство ответственности за выполняемую работу	18	22	24	8	-
7. Понимание значимости и необходимости выполняемой работы	20	20	-	12	20
8. Стремление к продвижению по службе	40	12	10	-	10
9. Удовлетворение от работы	15	24	12	21	-
10. Стремление к самовыражению в труде, желание проявить творчество	12	24	20	16	-

Для анализа полученных результатов анкетирования используются такие показатели, как важность (В) и ранг мотива производственной деятельности [1].

Степень важности мотива производственной деятельности определяется по следующей формуле:

$$B = \frac{H_1 \cdot K_1 + H_2 \cdot K_2 + H_3 \cdot K_3 + H_4 \cdot K_4}{H_{\text{общ}} - H_5}, \quad (1)$$

где H_1, H_2, H_3 и H_4 – число работников локомотивных бригад, оценивших важность мотива на производственную деятельность соответственно, как большое, среднее,

незначительное и не важно;

K_1, K_2, K_3 и K_4 – коэффициенты, значение которых 3, 2, 1 и 0 для соответствующих вариантов ответов: большое, среднее, незначительное влияние и не важно;

$H_{\text{общ}}$ – общее число работников локомотивных бригад;

H_5 – число работников локомотивных бригад, затруднившихся дать ответ.

Рассчитали показатель степени важности для каждого из 10 представленных в анкете мотивов производственной деятельности.

$$\begin{aligned} B_1 &= ((46 \cdot 3) + (16 \cdot 2) + (10 \cdot 1)) / (72 - 0) = 190 / 72 = 2,63; \\ B_2 &= ((10 \cdot 3) + (30 \cdot 2) + (12 \cdot 1) + (10 \cdot 0)) / (72 - 10) = 102 / 62 = 1,64; \\ B_3 &= ((48 \cdot 3) + (16 \cdot 2) + (8 \cdot 1) + (0 \cdot 0)) / (72 - 0) = 184 / 72 = 2,55; \\ B_4 &= ((22 \cdot 3) + (20 \cdot 2) + (20 \cdot 1) + (10 \cdot 0)) / (72 - 0) = 126 / 72 = 1,75; \\ B_5 &= ((30 \cdot 3) + (10 \cdot 2) + (10 \cdot 1) + (12 \cdot 0)) / (72 - 10) = 120 / 62 = 1,94; \\ B_6 &= ((22 \cdot 3) + (20 \cdot 2) + (20 \cdot 1) + (10 \cdot 0)) / (72 - 0) = 126 / 72 = 1,75; \\ B_7 &= ((20 \cdot 3) + (20 \cdot 2) + (20 \cdot 1) + (12 \cdot 0)) / (72 - 10) = 120 / 62 = 1,94; \\ B_8 &= ((40 \cdot 3) + (12 \cdot 2) + (10 \cdot 1) + (8 \cdot 0)) / (72 - 0) = 118 / 72 = 1,69; \end{aligned}$$

$$B_7 = ((20 \cdot 3) + (20 \cdot 2) + (0 \cdot 1) + (12 \cdot 0)) / (72 - 20) = 100 / 52 = 1,92;$$

$$B_8 = ((40 \cdot 3) + (12 \cdot 2) + (10 \cdot 1)) / (72 - 10) = 154 / 62 = 2,48;$$

$$B_9 = ((15 \cdot 3) + (24 \cdot 2) + (12 \cdot 1) + (21 \cdot 0)) / (72 - 0) = 168 / 72 = 1,46;$$

$$B_{10} = ((12 \cdot 3) + (18 \cdot 2) + (20 \cdot 1) + (16 \cdot 0)) / (7 - 0) = 150 / 72 = 1,33.$$

Следующим шагом определили ранг каждого из мотивов по следующей схеме. Мотиву, имеющему наибольшую степень важности,

присваивается первый ранг, затем второй и так далее по мере снижения степени важности. Результаты расчетов сведены в таблицу 3.

Таблица 3

СТЕПЕНЬ ВАЖНОСТИ МОТИВОВ ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ ЭКСПЛУАТАЦИОННОГО ЛОКОМОТИВНОГО ДЕПО

Ранг	Мотивы трудового поведения	Степень выраженности мотивов
1	Стремление к получению большего материального вознаграждения	2,63
2	Боязнь потерять работу	2,55
3	Стремление к продвижению по службе	2,48
4	Стремление к признанию, уважению	1,94
5	Понимание значимости и необходимости выполняемой работы	1,92
6	Стремление к хорошим отношениям с коллегами	1,75
7	Чувство ответственности за выполняемую работу	1,69
8	Стремление избежать наказаний, взысканий	1,63
9	Удовлетворение от работы	1,43

Исходя из результатов анкетирования, представленных в таблице 3, самым важным мотивом трудовой деятельности сотрудников является стремление к получению большего материального вознаграждения (2,63). На втором и третьем месте, с незначительной разностью, следует боязнь потерять работу (2,55) и стремление к продвижению по службе (2,48). Эти мотивы тесно связаны друг с другом и свидетельствуют о том, что люди стремятся к материальному благополучию. Менее выраженные мотивы среди персонала являются: стремление к признанию, уважению (1,94); понимание значимости и необходимости

выполняемой работы (1,92); стремление к хорошим отношениям с коллегами (1,75); чувство ответственности за выполняемую работу (1,69); стремление избежать наказаний, взысканий (1,63).

По степени выраженности мотивов ниже среднего (менее 1,5) идет удовлетворение от работы (1,43) и стремление к самовыражению в труде, желание проявить творчество в работе (1,43).

На основании полученных результатов о степени важности мотивов трудового поведения работников локомотивных бригад депо проводится их типологизация (таблица 4) [1].

Таблица 4

СХЕМА ТИПОЛОГИЗАЦИИ РАБОТНИКОВ ЛОКОМОТИВНЫХ БРИГАД ДЕПО

№	Условное название человеческого типа	Количество работников	Материальная заинтересованность	Ответственность за выполняемую работу	Интерес к процессу труда
1	Неустойчивый	28	+	+	-
2	Рвач	14	+	-	-
3	Энтузиасты	12	-	+	+
4	Безответственный	10	+	-	+
5	Оптимальный	8	+	+	+

По данным таблицы 4 мы видим, что из опрошенных работников предприятия преобладает тип «Неустойчивый» 38,8%, следом располагается тип «Рвач» 19,5 %, «Энтузиаст» 16,7 %, «Безответственный» 13,9 %, «Оптимальный» 11,1%. Тип «Неустойчивый» свойственен персоналу, который не стремится к самовыражению в труде, не желает проявлять инициативу в работе, а также не способствует изменению привычному укладу производства, возможно имеет непрофильное образование, но при этом у него сформулировано чувство ответственности за выполняемую работу и высокая или средняя материальная заинтересованность.

Таким образом, выявлены следующие проблемы в области осуществления инновационной работы с персоналом на

исследуемом предприятии:

- низкий уровень восприимчивости рабочих к инновационному процессу;
- отсутствие системы стимулирования инновационной активности;
- недостаточный уровень информирования работников о планируемых инновациях.

На основе теории формирования инновационной восприимчивости разработаны следующие рекомендации:

- разработать программу развития компетенции рабочих по исследуемой проблеме;
- разработать систему стимулирования инновационной активности рабочих;
- повысить уровень информирования работников локомотивных бригад.

Список литературы:

1. Горшенин В.П. Критерии и показатели инновационного потенциала персонала корпорации / В.П. Горшенин // Инновации. – 2016. – № 4. – С. 115-119.

2. Пятецкий В.Е. Управление инновационными процессами: методологические основы и принципы инновационного менеджмента в управлении предприятиями: учеб. пособие / В.Е. Пятецкий, А.Л. Генкин, А.Л. Рыжко; под ред. В.Е. Пятецкого. – М.: Изд. Дом МИСиС, 2016. – 152 с.

3. Распоряжение Правительства РФ от 19 марта 2019 г. № 466-р об утверждении долгосрочной программы развития открытого акционерного общества "Российские железные дороги" до 2025 года.

4. Терешина Н.П. Управление инновациями на железнодорожном транспорте: монография / Н.П. Терешина, И.Н. Дедова, Ю.И. Соколов, В.А. Подсорин; под общ. ред. доктора экон. наук, проф. Н. П. Терешинной. – М.: МИИТ, 2015. – 304 с.

5. Фильберт Л.В. Оценка инновационного потенциала предприятий // Экономика региона. – 2017. – № 10 [Электронный курс]. URL: www.journal.vlsu.ru/index/php?id=1139

6. Чебыкина О.А. Влияние проекта "Цифровая железная дорога" на кадровый потенциал предприятия / О.А. Чебыкина, А.С. Данилова // Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 518-522.

Климова Эльвира Николаевна

*Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бизнеса в сфере услуг,
Россия, 630099, г. Новосибирск,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
ул. Каменская, 52/1,*

ОТ ДИСКУРСА МЕНТАЛЬНОГО К ДИСКУРСУ АКТУАЛЬНОМУ

Аннотация. Цель данной статьи - провести анализ некоторых коммуникационных явлений, которые преломляются в дискурсе ментальном и влияют возможные интерпретации дискурса на разных стадиях его формирования. Информация, формы и способы ее передачи, приема, интерпретации и отражения в каналах обратной связи стала краеугольным камнем осмысления проблемы дискурса как поля формирования и развития индивидуального, общественного и массового сознания в результате взаимодействия различных систем коммуникативных связей. Да и актуальность самого процесса глобализации стала возможна лишь при создании и способности поддержания дискурса планетарного масштаба в условиях реального времени. Но вопрос остается открытым.

Abstract. The purpose of this article is to analyze some communication phenomena that are refracted in the mental discourse and affect possible interpretations of the discourse at different stages of its formation. Information, forms and methods of its transmission, reception, interpretation and reflection in feedback channels has become the cornerstone of understanding the problem of discourse as a field of formation and development of individual, social and mass consciousness as a result of the interaction of various systems of communicative communications. And the relevance of the globalization process itself became possible only with the creation and ability to maintain planetary-scale discourse in real time. But the question remains open.

Ключевые слова: глобализация, дискурс, ментальность, коммуникация, общение, фольклор, экономика

Keywords: globalization, discourse, mentality, communication, communication, folklore, economics.

Взрыв и развитие в последние десятилетия коммуникационных процессов, включая массовые, на новом техническом, социальном, экономическом уровнях обострили интерес исследователей к проблемам общения. На изучении этой тематики сфокусировались лингвисты, психологи, политологи, социологи, культурологи и экономисты. Более того, проблемы коммуникаций вышли далеко за пределы интересов общественных и гуманитарных областей знания и привлекли внимание математиков, системщиков, физиков, биологов. Научные интересы исследователей социальных аспектов коммуникативного взаимодействия, с одной стороны, и оптимизации границ и процессов его физических, системных, и прикладных параметров, определяющих, описывающих и объясняющих характеристики коммуникативно-социальных пространств, образуют сегодня единое междисциплинарное поле дискурсивных исследований.

Важнейшей характеристикой общения (в том числе и дискурса массовых коммуникаций) являются его ценностные признаки. В коллективном сознании существует неписанный кодекс поведения, в котором при помощи специальных приемов изучения могут быть выделены ценностные доминанты соответствующей культуры, нации, социального статуса, организации.

Система ценностей одновременно интегрирует и дифференцирует людей, способствуя возникновению социальных классов, слоев, этнических групп, наций и народов. Она формирует коллективный, региональный, национальный портрет любой из этих общностей, обуславливает их своеобразие, отличие друг от друга. Ценности цивилизации составляют основу единства наций.

Известный отечественный философ и филолог Е.Н.Трубецкой в конце XIX – начале XX вв. на материалах изучения народных сказок пытался увидеть, как в них отразилась русская народная

душа. Исследователь полагал, что русский человек ментально воспринимает действие «сверху» чудесной силы, которая может поднять и унести в заоблачные выси, а рядом необыкновенно слабо выражено действие «снизу». Заметна слабость волевого героического усилия, сказывается настроение человека, который ждет всех благ жизни свыше, при этом забывая о своей личной ответственности.

Крайне интересными в этом ряду представляются идеи российского филолога А.Н. Веселовского (1838-1906): фольклор в известном смысле является способом самоопознания, с одной стороны, а с другой — способом отличительности своих от чужих.

Современная культура не может быть описана в терминах традиционной фольклористики — былины, сказки и прочие подобные жанры ушли в прошлое. Актуальный фольклор представлен анекдотом, ходячими «меткими» словечками, словесными и поведенческими знаками, по которым спокойно можно определить, к какой социальной группе принадлежит человек, т.е. подсознательное или неконтролируемое речевое поведение выступает маркером принадлежности человека к сообществу. Поэтому, зная разные маркировки, человек легко может переходить из одной группы в другую. Отсюда вполне понятно, почему исследование фольклорного дискурса вышло за пределы литературоведения, стало объектом изучения культурной и социальной антропологии, философии, социологии: фольклор современное обществоведение рассматривает как определенный тип закрепившихся в общественном сознании ценностей дискурсивного поведения.

Вот почему фольклорные тексты далеко не всегда представлены шедеврами словесности. Утонченному восприятию они зачастую могут казаться ущербными, например, скабрёзный анекдот не вписывается в эстетические ценности определенных социальных групп. Но в контексте срамных частушек исследователь интересуется социальный смысл, их язык создает ощущение своего коллектива.

З. Фрейд, исследуя оговорки и описки, пришел к выводу, что именно в них проявляется человеческая природа. Показателен в этом плане и фольклор — это не просто занятный объект изучения, а некий анамнез объективных данных, позволяющих поставить диагнозы обществу. Конфигурация жанров — величественных, эпических, интимных, ругательных и т.д. — создает такое пространство, в котором хорошо видно, какие модели общество считает доминирующими (особенность русского ментального дискурса).

Так, в нашем известном дискурсе до сих пор господствуют модели властного патернализма: «добрый папа», «подданные», «отеческая щедрость». В этом коренится отличие российского фольклора от немецкого, например. Последний демонстрирует противостояние человека некой социальной механике, в которую чиновник

включен как винтик машины (Гофман «Песочный человек»).

В советской культуре доминировали эпические жанры, и латентно значительную роль играли колыбельные песни, растворенные в культуре. Любой «советский» человек вспомнит и «Колыбельную» из фильма «Цирк», и расцвет жанра колыбельной в довоенную и послевоенную эпоху, и знаменитые стихи Маршака. Интересно то, каким образом в сильном сталинском государстве существовал этот интимный жанр: власть становилась и матерью, и отцом. Колыбельная песня, подразумевающая приватный контакт «мать-дитя», оказывается предельно публичной. Этот жанр просуществовал очень долго, вплоть до развала СССР. Советская культура оказалась, с одной стороны, очень патетичной, а с другой — весьма сентиментальной. Интересную трансформацию претерпело патетико-сентиментальное настроение в современной фольклорной традиции.

На заре правления В.В. Путина, один из журналов объявил конкурс стихов о президенте. Стишки показательны смесью стёба и холуйства... Кстати, холуйство может проявляться вполне в виде стёба, как бы понарошку. Эта тенденция будет проявляться до тех пор, пока в социальном сознании будет торжествовать патернализм. В нашем обществе до сих пор преобладают модели подданнической ментальности «царь — подданный», «папа — дети». А значит: что общество еще не наработало социальную механику гражданского менталитета. Обратная сторона подданнической психологии — полная социальная инертность, так называемый, «пофигизм». Полное отчуждение от властных структур, отрицание эффективности социальных механизмов и власти, присущ сегодня большей части россиян. Бытовой цинизм очень ярко выражается в тех текстах, которые со всеми оговорками могут быть отнесены к фольклору.

Тогда, фольклор, возникая, содействует переменам в жизни или это реакция на изменившуюся реальность? Мы живем в мире слов, действующих как механизм, способный подчинять. Сила слов существует, она многое определяет в социальных процессах. Именно этим с популистскими целями пользуется власть, когда воспроизводит устоявшиеся в обществе метафоры.

Каков язык власти? Ленина был предельно резким и грубым по отношению к оппонентам; в сталинские годы язык власти он сменился специфической софистикой: не говорилось ничего рационализуемого, но создавался некий язык, который диалектически поглощает все, важно не то, что говорится, а что делается. В годы Брежнева раздавалось какое-то бессмысленное мычание: не важно, что там бормочут, важно, что/кто за этим стоит.

Сегодня язык власти предельно четок, но это не четкость, при которой взвешиваются все «за и против» и дающий рациональные оценки: власть всегда знает, что она делает. Язык Путина, если его охарактеризовать предельно просто, это язык

власти, всегда знающей, что надо делать. В то время как язык власти на Западе всегда совещателен, он нащупывает возможности и необходимые выходы из ситуации. Язык наших парламентариев поражает прежде всего своей филологической безграмотностью. Считается, что это язык людей, оказавшихся у власти не благодаря тому, что они умеют нечто объяснить, а благодаря тому, что они нечто могут сделать помимо объяснений. Установка на людей дела вопреки людям слова очень многое определяет в нашей жизни. На наш взгляд, люди, которые могут объяснить, как правлю, способны предложить конкретные действия. Люди же, которые мычат, но при этом уверены, что они знают, как надо поступать, будут действовать как их обязывает это самое мычание.

Обратимся к российским газетам, в которых проявляются разные виды дискурсов (власти, политический, ментальный, информационный, эстетический и др.). Это дискурс, который реализуется повсюду без территориальных ограничений: в поезде, дома, на работе, на отдыхе. У любого издания есть блок служебной информации о выпуске газет, который так же содержит признаки дискурса власти: учредитель, главный редактор и т.д. Но при всей точности и конкретности (год, месяц, день, час) встречаем фразы: «Авторы не несут ответственность за точность фактов...», «За содержание рекламных материалов редакция ответственность не несет» — издания говорят об ответственности и вместе с тем профессионально уходят от нее. Как это напоминает язык власти. Безответственность власти и безответственность дискурса массовых коммуникаций. «В чем же причина глубинной безответственности дискурса СМИ и снисходительное отношение к этому со стороны потребляющего общества? Или это как раз то, что нужно?» [4].

По мнению исследователя дискурса Розеншток-Хюсси «Речь и действительность». язык срастается с социальной реальностью, и по нему мы можем изучить все социальные процессы. «Говоря, мы регистрируем внешние процессы, которые затрагивают наши органы чувств, и не успокаиваемся до тех пор, пока наши ощущения не прояснятся с помощью языка». [5]

По мнению Балацкого Е.В., все социальные дисфункции или, по терминологии Розеншток-Хюсси, бедствия, во-первых, проявляются в дискурсивных проблемах, а во-вторых, порождаются несовершенством текущего дискурса, неумением вести адекватный диалог [2].

Кризисная ситуация в экономике может быть объяснена дискурсивно: мы обнаруживаем неумение найти общий язык друг с другом или нежелание слышать старшее поколение и молодое, нежелание понять тех, кто рядом с нами, и кто далеко от нас. «Любопытно, что облегчение при названных четырех социальных заболеваниях приносят четыре различных стиля речи — люди рассуждают, принимают законы, рассказывают и поют. Внешний мир продумывается, будущее

управляется, прошлое рассказывается...» [5]. С нашей точки зрения, основная задача дискурсного подхода в изучении современности — через анализ речи и ситуации находить причины кризиса.

Данное утверждение напрямую относится и к сфере услуг: неумение коммуницировать с учетом ситуации приводит к неудовлетворенности, злости и конфликту. Все процессы в обществе кристаллизуются в дискурсе, и сложившаяся в России ситуация ведет к нарушению диалога, качества общения.

Сфера услуг в современных экономических условиях выполняет роль катализатора в удовлетворении потребностей общества и умению вести диалог необходимо уделять особое внимание. Информация и коммуникация — это «все» любой организации, особенно работающей в сфере услуг: если нарушаются информационные потоки внутренние и внешние, то функционирование этой организации под угрозой.

Дискурсивность, как процесс речевой деятельности является основой жизнеобеспечения предприятий сферы сервиса, благодаря дискурсивному подходу осуществляется сбор, анализ, систематизация, интерпретация информации и ситуации, в которой осуществляется диалог. Слово, цифра, жесты, мимика, паузы и другая информация, которая может быть представлена различным образом, занимают основное место и являются важными в дискурсе. Часто и эффективность управленческих решений зависит от процесса речевой коммуникации, от эффективности дискурса.

Содержание дискурса, как правило, концентрируется вокруг некоего опорного концепта (идеи), которая в нашем случае будет связана в удовлетворенной потребностью посредством той или иной услуги. При этом, дискурс имеет внешний уровень, к которому относятся различные слова, функционирующие в информационном поле организации и связанные с основными участниками — потребителями, и внутренний уровень, который образуют дискурсивное поле внутри компании. У дискурса имеется не только видимый, но и невидимый план, к которому относятся контексты, подоплека, намерения; он несет в себе определенный эмоционально-энергетический заряд, обладает социальной и психологической энергией; включен в широкое коммуникационное пространство компании.

Капиталистическая модель экономики, которая интерпретируется у нас «по-русски», избыточно предлагает товары и услуги, обостряя конкуренцию и невнимание к «слову» человека, потребителя, и как следствие, мы наблюдаем отсутствие диалога. Это приводит к нарастанию социального напряжения. Дискурс сегодня выступает в качестве инновационного и стабилизирующего поля, способного регулировать общественные отношения, способного примирить «продавца» и «потребителя», «власть» и «народ», политику и экономику.

Внимание к дискурсу и его изучение дискурса всех участников рынка услуг позволит не только мирно сосуществовать, но и предсказывать

кризисы. По мнению автора, фундаментом сервисной экономики или экономики впечатлений, как сегодня характеризуют ее в различных научных публикациях, выступает ментальный дискурс, который составляет количественный и качественный портрет субъектов рынка, несмотря на размывание смысловой насыщенности языка.

Такое сложное, многомерное явление, как ментальный дискурс, безусловно, требует междисциплинарного изучения: социология, философия, религиоведение, этнология, филология, культурология, история, политология, право, экономика и др. Мы постепенно уходим от таких однозначных терминологии как «капитализм», «социализм». Другое дело, что постоянное воспроизведение марксистской риторики создает ненужные эмоции, мешающие нормальному разговору о конкретных недостатках, которые необходимо устранить сегодня. Тут проявляется наша русская склонность к крайностям: из одного состояния мы перескочили в другое состояние, обнаружили в нем недостатки — значит, нужно возвращаться в прежнее. Необходимо отказаться от любого рода дихотомий.

Своеобразие российского менталитета усматривают не в соответствии или несоответствии его характеристик характеристикам западного типа мышления (двучленная структура), а в сравнении с западным и азиатским менталитетом (трехчленная структура). Концепция евразийства, позволяющая рассматривать российский менталитет как опосредующее звено в рамках троичной структуры Восток-Россия-Запад, находит сегодня все больше сторонников, потому что она ближе к исторической действительности и адекватнее отражает социокультурные реалии российского общества.

Если рассматривать российский менталитет, то можно выделить пять исторических периодов: языческий, дохристианский; христианский допетровский; российско-имперский; советский; ново-российский. От каждого из них что-то осталось в российском менталитете в виде «отложений» в ценностно-смысловом ядре. Сначала в роли системообразующей общественной доминанты выступает миф, потом религия, затем политика, экономика и, наконец, информация и коммуникация. Соответственно, каждый из элементов в структуре российского менталитета, берущий свое начало в одной из перечисленных стадий, требует специального исследования одной или несколькими из указанных выше гуманитарных наук. При этом стоит задача — рассматривать российский менталитет как относительно устойчивое целое (систему) в связи с общественными и историческими изменениями.

Список литературы:

1. Бабушкин В.И., Климова Э.Н. Деглобализация: возможности или кризис? / Глобализация науки: проблемы и перспективы

сборник статей по материалам международной научно-практической конференции. В 2-х частях. 2017. С. 95-98.

2. Балацкий Е.В. Дискурсивная экономика и ее возможности // Общественные науки и современность. — 2014. — № 1. — С 163-176.

3. Климова Э.Н., Климова Т.В. Влияние эмоционального интеллекта на экономические показатели предприятий сферы услуг / Наука сегодня фундаментальные и прикладные исследования. Материалы международной научно-практической конференции. — 2016. С. 65-66.

4. Силантьев И.В. Границы текста и границы дискурса // Дискурсивность и художественность: к 60-летию Валерия Игоревича Тютю: сборник научных трудов.-М., 2005. — 46 с.

5. Розеншток-Хюсси О. Речь и действительность. — М., 2008. — 273 с.

Bibliography:

1. Babushkin V.I., Klimova E.N. Deglobalization: opportunities or crisis? / Globalization of science: problems and prospects. Collection of articles on the materials of the international scientific-practical conference. In 2 parts. 2017.S. 95-98.

2. Balatsky E.V. Discursive economics and its possibilities // Social sciences and the present. - 2014. - No. 1. - C 163-176.

3. Klimova E.N., Klimova T.V. The influence of emotional intelligence on the economic indicators of service enterprises / Science today. Fundamental and applied research. Materials of the international scientific-practical conference. - 2016.S. 65-66.

4. Silantyev I.V. Borders of text and boundaries of discourse // Discursiveness and artistry: on the 60th anniversary of Valery Igorevich Tyuty: collection of scientific works.-M., 2005. - 46 p.

5. Rosenstock-Hussie O. Speech and reality. - M., 2008. -- 273 p.

Spisok literatury

1. Babushkin V.I., Klimova E.N. Deglobalizatsiya: vozmozhnosti ili krizis? / Globalizatsiya nauki: problemy i perspektivy sbornik statey po materialam mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. V 2-kh chastyakh. 2017. S. 95-98.

2. Balatskiy Ye.V. Diskursivnaya ekonomika i yeye vozmozhnosti // Obshchestvennyye nauki i sovremennost'. — 2014. — № 1. — S 163-176.

3. Klimova E.N., Klimova T.V. Vliyaniye emotsional'nogo intellekta na ekonomicheskiye pokazateli predpriyatiy sfery uslug / Nauka segodnya fundamental'nyye i prikladnyye issledovaniya. Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. — 2016. S. 65-66.

4. Silant'yev I.V. Granitsy teksta i granitsy diskursa //Diskursivnost' i khudozhestvennost': k 60-letiyu Valeriya Igorevicha Tyuty: sbornik nauchnykh trudov.-M., 2005. — 46 s.

5. Rozenshtok-Khyussi O. Rech' i deystvitel'nost'. — М., 2008. — 273 s.

COMPARATIVE ANALYZE OF UZBEK AND KOREAN MODERN FAMILIES

Abstract. We provide a comprehensive review of family role and its condition in Uzbekistan and South Korea for international readers. All stages of the life course of an individual, as well as all the most acute problems of mankind in one form or another are presented in intra-family relationships. Throughout the history of mankind, the family has always been perceived not only as an immutable reality of life, but also as a problem: What is a family? What are its foundations? How do we solve today's problems? In this article tried to answer to this questions. Moreover, it is given statistical result's of survey and scientific thoughts.

Key words: family, filial piety, social institution, individual, center "Oila", marriage, divorce.

Today modern globalization processes are being very complex and controversial. They are characterized by significant changes in all (production-economic, socio-political, cultural) spheres, as well as in lifestyle, family relations and etc.

The philosophers of previous epochs believed that gender differences are predetermined by nature, that the biological characteristics of the sexes contribute to better adaptation of women and men to the fulfillment of different roles and different activities. A woman should keep a home, take care of her husband, bear and raise children, and a man should be the breadwinner and protector of the family. However, today, almost everywhere, such family rules and norms are questioned, and this has directly affected the family, its functions, and the relationship between society and the family.

Uzbekistan has preserved the traditional patriarchal family, which disappeared in the West more than a hundred years ago, but it has undergone great changes over the past decades; family problems in Uzbek society are acute, and it is important to find ways to solve them.

As it is known, the Scientific and Practical Research Center "Oila" (Family) under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan is responsible for implementing a unified state policy aimed at implementing the concept of "Healthy Family - Healthy Society" in the country. This was stated in the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan dated February 2, 2018 "On measures to fundamentally improve activities in the field of supporting women and strengthening the family institution" and in the Resolution of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan dated March 26, 2018 "On measures to organize the activities of Research Center "Oila" under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan". In particular, special attention is paid to family and personal relationships, relations between parents and children, the formation of moral and moral values of the younger generation, respect for parents and adults, as well as increasing the educational, cultural and scientific potential of the family. In addition to this, works which are being done by scientists are granted and lead to know other national families such as korean

to protect balanced family and predict their future life. If we compare uzbek family with korean we can see a lot of differences and similarities.

First of all, let us take as an example uzbek families.

Nowadays the government of Uzbekistan pays much more attention to save, develop and teach family values in the country. As the family is the main unit of society and is entitled to the protection of society and the state. Marriage is based on free consent and equality of the parties.[1. article 63] So, the UNICEF office in Uzbekistan, together with the Research Center "Oila" conducted a sociological survey on the topic "Issues of marriageable age: are changes to the Family Code necessary?". These studies will be used to make suggestions and changes to family law. More than 1800 respondents from all over the republic took part in the survey. Wedding is a wonderful celebration in the life of young people. Are young people also ready to continue their life together beautifully?[3.] According to the current legislation of Uzbekistan, the marriage age is set for men at 18 years of age, for women at 17 years old.[2. article 15] Usually a lot of questions arise after the wedding on the maintenance of the common household of the newlyweds, their material support, psychological and social readiness to take responsibility for the family from people who marry early.

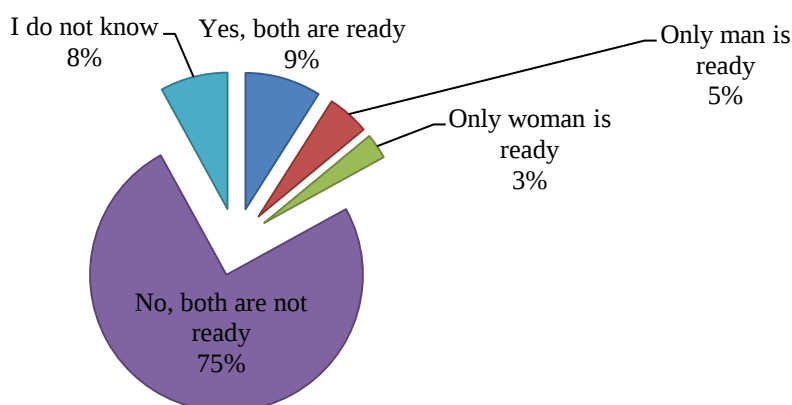
At the same time, if there are valid reasons, in exceptional cases (pregnancy, birth of a child, declaring a minor fully capable (emancipation), khokim (head of the region) of the district, city at the place of state registration of marriage can request of persons wanting to marry, not more than than one year.[2. article 15]

Readiness of young people to make a family in Uzbekistan

More than 1800 respondents from all over the republic took part in the survey. More than half of the respondents (55%) were single / unmarried, of which 34% were women and 66% were men. About 40% of respondents indicated that they were married, 3% of respondents were divorced. Married, but not living together (1%) or living in a civil marriage 1%.

We got this statistics after doing a survey.[3.]

Marriage age for men at 18, for women at 17 in Uzbekistan. Are young people ready to start a family at this age?



In result, 75% of survey participants believe that both men and women are not ready for marriage at the age of 17-18. 3% of participants believe that only a woman is ready for marriage, and 5% that only a man. Approximately equal number of participants found it difficult to answer this question (8%) or consider that both are ready to start a family at this age (9%).

To the question "what is the minimum age for marriage for girls to be established in the Family Code," the following answers were received:

20 years - 31%; 21 years old - 18%; 18 years - 17%
19 years old - 17%; Leave 17 years - 11%; The other is 6%.

Those respondents who chose their age option (6% of all respondents) gave the following answers: 85% of respondents indicated an age of 22-25, 15% believe that the marriage age should be under 21 years old.

"The minimum age for marriage for boys, which must be set in the Family Code," typed the following answers:

21 years old - 33%; The other is 29%; 20 years - 17%

Leave 18 years - 14%; 19 years old - 5%; 17 years - 2%

Slightly more than half of respondents (52%) consider age 21-23 ideal for marriage for girls, 34% of respondents choose 18-20 years as the ideal age for marriage for girls. 14% of respondents chose an age older than 24 years, in particular 12% chose 24-25 years, and 1% each was given for the ages of 26-27 and 28-30 years.

At the same time, 41% of men are considered ideal for marriage for women, 18-20 years old, whereas only 20% of women called this age ideal. For women themselves (about 60%), the ideal age for marriage for girls is 21-23 years.

While we were asking a question about affects of increasing the marriage age the processes of creating a family. And we got this statistics:

How do you think the increase in the marriage age will affect the processes of creating a family



More than 80% of respondents think that raising the age of marriage will have a positive effect on the processes of creating a family. 5% of respondents do not agree with this, believing that this will negatively affect, and 7% of participants believe that this will not affect the process of creating a family. At the same time, 8% of respondents found it difficult to give an answer.

The following circumstances were mentioned as reasons for a "positive" perception of raising the age of marriage (80% of respondents):

The acquisition of life experience, responsibility, a more serious attitude towards adult life - 29%.

The presence of a freer opinion, worldview - 19%.
Physical and spiritual maturity, financial independence - 16%.

In most cases, the lack of a certain education or permanent job in younger years - 14%.

Reducing the risk of divorce - 7%.

5% of participants who answered that raising the age of marriage will negatively affect the creation of a family, gave the following answers:

Increased risk of frivolous behavior of young people - 31%.

Non-compliance with Uzbek customs and religion - 19%.

The increase in unofficial marriages among young people is 12%.

Various other circumstances - 17%.

Wrong answer - 21%.[4.]

Various other circumstances - 37%. These kind of surveys help to us to solve today's family or country problems. With active working of governmental or non-governmental organizations as "Oila" the country are able to develop step by step. Furthermore, we need social-philosophical surveys. The development of the family problem occupies a very modest place in the socio-philosophical literature of Uzbekistan. It is mainly occupied by demographers, psychologists, sociologists and other representatives of private, applied fields of knowledge.[5. p.6] Their efforts have collected a rich empirical material, but at the same time the family is still being investigated purely functionally, specifically, without conducting a philosophical analysis of its essence.

These kind of surveys help to us to solve today's family or country problems. With active working of governmental or non-governmental organizations as "Oila" the country are able to develop step by step. Furthermore, we need social-philosophical surveys. The development of the family problem occupies a very modest place in the socio-philosophical literature of Uzbekistan. It is mainly occupied by demographers, psychologists, sociologists and other representatives of private, applied fields of knowledge.[4.6] Their efforts have collected a rich empirical material, but at the same time the family is still being investigated purely functionally, specifically, without conducting a philosophical analysis of its essence.

Family status of Korean people: marriage and children

Koreans are very family-orientated.[13.] Family members are very loyal to each other and dedicated to maintaining their nexus (characteristic of collectivist

societies). In some traditional or rural social circles, families can be so defining that they are perceived as having a collective {face}. Therefore, the act of an individual can impact the perception of the entire family by others.[7. 150p.]

Traditionally, Korean family hierarchies were defined by the Confucian organization of relationships, which emphasized patriarchal authority. Under this family model, a husband/father was to exhibit dominance and kindness to his wife in return for obedience and love. Likewise, he would show guidance and protection to his children and receive filial piety, respect and obedience. Many families would uphold him as the ultimate decision-maker.[8. 8p.]

However, since the Korean war, people have deviated from this hierarchical convention to adopt modern family dynamics similar to those of Australians[12.]. The nuclear family is the common family structure, and children are raised to be more dependent on themselves. The archetype of the man as the breadwinner has remained to a degree, but women have gained much more status and power in society. Parents now share disciplinary power over their children, whereas previously it was largely the father's role.[5.]

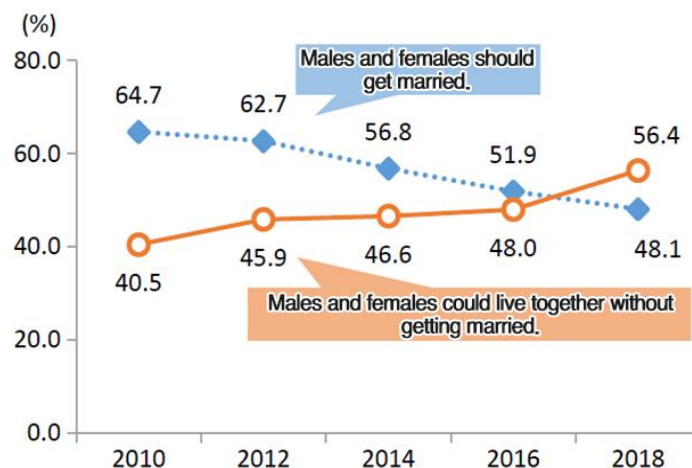
In 2018, 56.4% of Koreans aged 13 or more thought that males and females could live together without getting married, exceeding 50.0% for the first time. ('Males and females could live together without getting married.: 40.5% (2010) < 45.9% (2012) < 46.6% (2014) < 48.0% (2016) < 56.4% (2018))

In 2018, 48.1% of Koreans thought that they should get married. This percentage recorded below 50.0% for the first time. ('Males and females should get married.: 64.7% (2010) > 62.7% (2012) > 56.8% (2014) > 51.9% (2016) > 48.1% (2018))

In 2018, 51.5% of Koreans thought that family relationship should be considered more important than husband-wife relationship. This percentage rose by 3.5%p compared to 48.0% in 2016.

In 2018, 27.1% of parents lived with their children, which dropped by 10.9%p from 38.0% in 2008. The percentage of parents living alone without their children continuously increased to 69.5% in 2018.

View on marriage[6.]



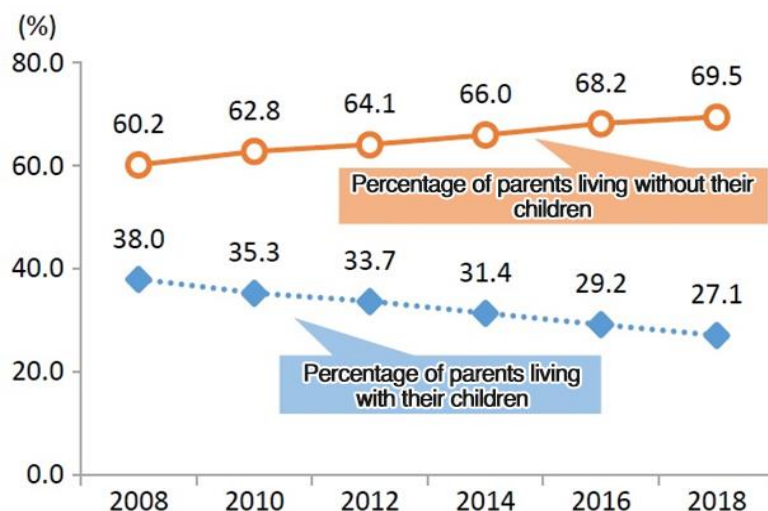
As for the relationship with spouses, 75.8% of husbands were satisfied with their wife. In the meantime, wives satisfied with their husband stood at 63.0%. The figures showed a wide gender gap.

In 2018, the percentage of families whose members were not living together recorded 20.1%, showing an increase compared to 19.4% in 2016. As for

the reasons for not living together, 'Job' occupied the highest share at 62.9%, which was followed by 'Study' (29.4%).

55.0% of parents made up their living expenses for themselves. This percentage increased by 8.9%p from 46.6% in 2008, showing a continuously upward trend.

Living with children[6.]

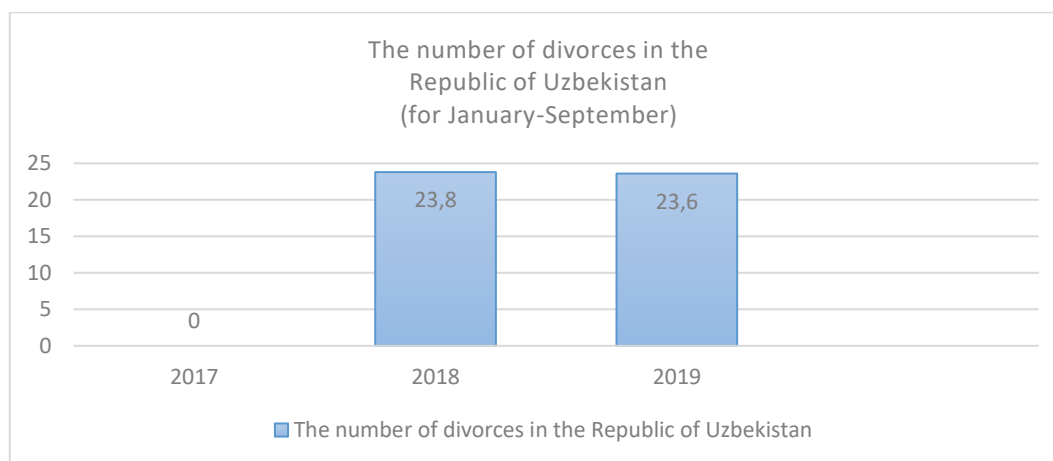


Marriage and Divorce Statistics

According to statistics from the Women's Committee, there are 7 million families in Uzbekistan. Young people are often divorced due to domestic scandals and financial problems. According to the representative of the Women's Committee, changing

the marriage age will help avoid a large number of divorces.[9. 3p.]

The chart below illustrates the number of divorces in the Republic of Uzbekistan (for January-September).[15.Survey]



Uzbek families watered with national and religion values. People follow the rights as they as they can. However, after the independence of the country and especially last 5 years there has been enormous changes. The western ideology of individualism influenced to the character of men.

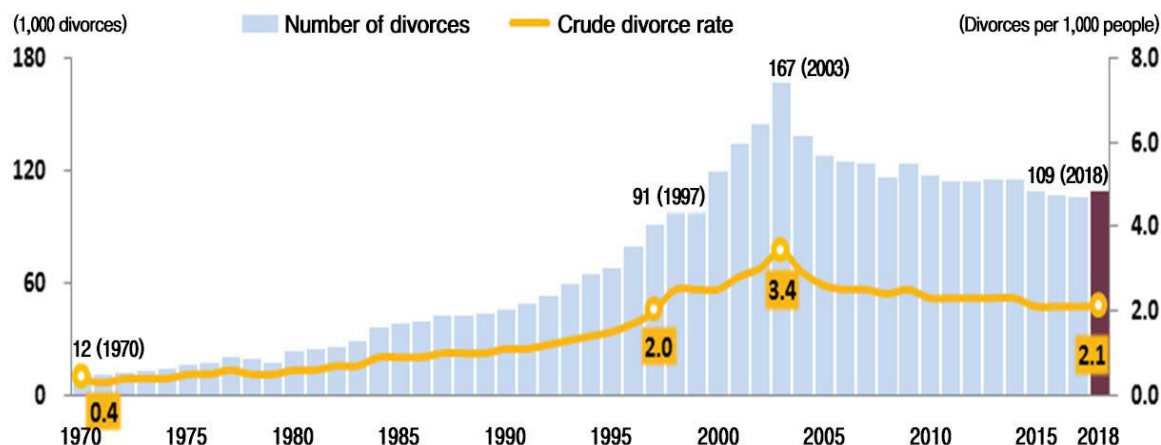
Traditionally, the ideal family type in Korea was a patrilocal stem family[14.]. The stem family typically consists of two families in successive generation, a father and mother living in the same household with married oldest son, his wife, and their children. The eldest son generally inherited the family estates. The other sons were expected to live in separate residences

after their marriages.[11.] The central familial relationship was not that between husband and wife, but rather between parent and child, especially between father and son. At the same time, the relationships among family members were part of a hierarchy. These relationships were characterized by benevolence, authority, and obedience. Authority rested with the (male) head of the household, and differences in status existed among the other family members.

A lot of reforms we can see in a modern Korean family today. The government pay attention to take control of equal rights of men and women in the country.[10.] Besides that traditional Korean families

come across to the ideology feminism which has an idea about increasing the status of females and avoid living with making a family.

In 2018, the number of divorces was 108.7 thousand, which increased by 2.5% (2.7 thousand) from 2017. [16. Web material]



(Number of marriages by age)

Compared to 2017, the marriages of males aged 30 to 34 showed the highest decrease. The marriages of females aged 25 to 29 showed the highest decrease.

- The marriage of males aged 30 to 34 dropped by 5.3 thousand (-5.4%) from 2017. The marriage of females aged 25 to 29 dropped by 3.3 thousand (-3.5%) from 2017.

In 2018, the number of divorces was 108.7 thousand, which increased by 2.5% (2.7 thousand) from 2017.

The crude divorce rate stood at 2.1 in 2018, which remained the same as 2017. [16. Web material]

In other words, the fact that it is socio-philosophical studies that are designed to become the basis of a holistic, dynamic and valuable picture of views on the family and family relationships, which, summarizing the accumulated interdisciplinary material, they provide guidance for the development of the family in the future, is being forgotten. Socio-philosophical analysis involves considering the family, first of all, as a fundamental category of the social world, as a subsystem of society, a special sphere of human existence in the world.

References:

1. The Constitution of the Republic of Uzbekistan. Tashkent, National database of legislation, 10/16/2018. <http://www.lex.uz/acts/35869>. article 63
2. Family code of the Republic of Uzbekistan. 30.04.1998. <http://lex.uz/docs/104723> article 15.
3. Survey results. <http://oilamarkazi.uz/ru/conducted-research/tadqiqot-20190219>.
4. Lee Kwan Sung. Family: social and philosophical analysis. Research work. Moscow, 2011.- 6p.

5. <https://culturalatlas.sbs.com.au/south-korean-culture/south-korean-culture-family>.

6. Materials of South Korea Statistic committee. <http://www.kostat.co.kr>. 2018 Social Survey (Family, Education, Health, Safety and Environment).

7. Lee Kwan Song. Socio-philosophical analysis of the family (on the example of the Korean family) Philosophy and Society, No. 3, July - September 2010. 150 p.

8. Lee Kwan Song. Family: socio-philosophical analysis: on the example of the Korean family: dissertation ... candidate of philosophical sciences: 09.00.11 - Moscow, 2011. 8 p.

9. Saifnazarov I., Saifnazarova F. Youth and Family - Pillar of Homeland // - T.: "Publishing House", 2018. 3 p.

10. See Hahm Pyong-choon, "The Challenge of Westernization," Korean Culture, Vol. 3, No. 1, March 1982.

11. See Laurel Kendall, "Suspect Saviors of Korean Hearths and Homes," Asia, Vol. 3, No. 1, May/June 1980.

12. See Youngsook Kim Harvey, Six Korean Women: The Socialization of Shamans. St. Paul: West Publishing Company, 1979.

13. See Hwang Soon-won, "A Glimpse of Humour in Korean Literature", in Humour in Literature East and West, Seoul: P.E.N. International Congress, 1970.

14. Clark W. Sorenson. The Value and Meaning of the Korean Family.

15. Survey results. <http://oilamarkazi.uz/ru/conducted-research/tadqiqot-20190219>.

16. Materials of South Korea Statistic committee. Marriage and Divorce Statistics in 2018. <http://kostat.go.kr/portal/eng/pressRelease>.

#10 (50), 2019 część 7
Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)
Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

#10 (50), 2019 part 7
East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)
The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland»

East European Scientific Journal

Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com>