

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
AND PRACTICAL Web-CONGRESS
OF ECONOMISTS AND JURISTS



«Economics, law, society: resume of 2016»



OCTOBER 27-28, 2016 Winterthur (Switzerland)



Professional scientific publication

Collection of scientific articles and theses

According to the results of International Scientific and Practical Web-Congress of Economists and Jurists



INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL Web-CONGRESS

"ECONOMICS, LAW, SOCIETY: resume of 2016"



**Winterthur (SWITZERLAND)
October 27-28, 2016**

**Based on
"The genesis of genius"**

Winterthur (SWITZERLAND) 2016

UDC 33, LBC 65
UDC 34, LBC 67
ISBN 978-7-662418-75-6

The International Scientific and Practical Web- Congress of Economists and Jurists
"ECONOMICS, LAW, SOCIETY: resume of 2016" Winterthur (Switzerland)
October 27-28, 2016.

Published by order of the Scientific Presidium of the Council of ISAE
"CONSILIUM".

The International Scientific and Practical Web-Congress of Economists and Jurists
"ECONOMICS, LAW, SOCIETY: resume of 2016", professional scientific publi-
cation, - ed.dep.: Geneva (Switzerland), Minsk (Republic of Belarus), Odessa
(Ukraine), St. Petersburg (Russian Federation), 2016, p. 344

Information about published articles is regularly provided to **Russian Science
Citation Index** (Contract No 14393).

Theses of reports are presented in author's edition as of international and national
legislation on the date of the Congress.

ISBN 978-7-662418-75-6



9 787662 418756

© **Authors, 2016** ©
The International Scientific Association of Economists "CONSILIUM", 2016

Professional scientific publication

Collection of scientific articles and theses



CONTENT

ECONOMICS SECTION:

Section 1. Logistics

Matyukhin, D.Yu.

PROBLEMATIC ISSUES WAREHOUSE LOGISTICS INNOVATION-SERVICE TYPE 10

Section 2. Economic theory

Bilousova V.Y.

Mareeva I.V.

Korzhova D.A.

SMALL ENTERPRISES AS A BASIS OF BUSINESS VENTURE 15

Vasylychenko S.M.

CREATIVE TYPES ECONOMY – NEW DOMESTIC ECONOMIC STRATEGY 18

Kozyakova N.S.

CONCEPTUAL PREDICTIONS IN THE HISTORY OF ECONOMIC
THOUGHT AND MODERN RUSSIA 28

Korzhova D.A.

Smerichevsky E.F.

Ogorodnik I.S.

PECULIARITIES OF TODAY INFORMATION MARKET 28

Prochan A.O.

THEORETICAL FOUNDATIONS ORIGIN BEHAVIORAL ECONOMICS 32

Shvetsov Y.G.

ON THE POSSIBLE ALTERNATIVE TO MARKET ECONOMY 34

Section 3. PR, advertising & marketing

Kazakova E.V.

MODERN DEVELOPMENT OF BRANDING: RELEVANCE,
SIGNIFICANCE, TRENDS 36

Kostynets V.V.

INCLUSIVE TOURISM: MARKETING ASPECT 40

Section 4. Strategic management

Zub A.T.

CONDITIONS EFFICIENCY OF STRATEGIC DECISION 44



Section 5. Change management

Bilotserkivets V.V.

Zavhorodnia O.O.

INNOVATION POLICY AS A TOOL FOR IMPROVEMENT OF NATIONAL ECONOMIC GENOME	51
--	----

Bozhko L.M.

THE POSSIBILITIES OF THE APPLICATION OF PROCESS APPROACH TO CHANGE MANAGEMENT	54
--	----

Section 6. International economics

Zakharova Natalia

INNOVATION CLUSTERS IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION: PROBLEMS & PECULIARITIES	61
---	----

Zosymova Zhanna

THEORETICAL ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES AND WAYS TO IMPROVE IT	66
--	----

Kovtoniuk K.V.

A NEW PARADIGM OF GLOBAL ECONOMIC SPACE	69
---	----

Lymonova E.M.

GENESIS AND ACTIVITIES OF TNCs: REGULATION AT NATION LEVEL.....	74
---	----

Section 7. Management

Blyznyuk T.P.

GENERATIONAL THEORY: UKRAINE AND WESTERN EUROPE.....	78
--	----

Borzenko-Miroshnichenko A.Y.

SIGNS DESCRIPTIONS OF MODERN PROJECT MANAGEMENT METHODS	83
---	----

Zvereva G.N.

COACHING AS A METHOD OF INCREASING PRODUCTION EFFICIENCY	87
--	----

Bogdan N.N.

Sukhorukova O.P.

INVESTIGATION OF RISKS IN TOURISM	91
---	----

Section 8. Global and regional economic integration

Gavrilova K.A.

THE SILK ROAD ECONOMIC BELT IN THE FRAMEWORK OF EURASIAN INTEGRATION.....	94
--	----



Loiko Dariia

TOURISM MARKET IN UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT98

Section 9. Regional economy

Veligura A.V.

Ivanovska M.V.

FORMING OF INDICATORS OF SOCIAL COMPONENT OF BALANCED
SCORECARD OF THE REGION.....105

Ivanova T.B.

Vishnevsky V. S.

REGIONAL «POINTS OF GROWTH» – THE TREND OF STRATEGIC
DEVELOPMENT112

Kirdasinova K.A.

Iskakova D.E.

FEATURES OF INNOVATION POLICY OF KAZAKHSTAN.....116

Pershina T.A.

Zakharova N.F.

FOREIGN TRADE AS A BASIS FOR THE COMPETITIVENESS OF THE REGION.....119

Ryazantseva N.A.

MODERN DIAGNOSTIC TOOLS OF REGIONAL.....123

Section 10. World economic integration and transformation processes in the twenty-first century

Okeanova Zinaida

RUSSIA ON THE WAY OF CHANGES - TRENDS OF 20 YEARS.....128

Section 11. The problems of macroeconomics

Pronina E.V.

THE IMPACT OF 2014-2016 FINANCIAL CRISIS ON BUSINESSES
AND CONSUMERS IN RUSSIAN FEDERATION135

Khaustova V.Ye.

Oliynyk A.D.

STRATEGIC VECTOR OF THE GLOBAL INDUSTRY.....139

Section 12. Banking

Asgarzade G.J.

RAPID RISE IN NPLS AS A THREAT TO
ECONOMIC RECOVERY IN AZERBAIJAN144



<i>Pestovskaya Z.S.</i> PROBLEMS OF RESTORATION OF LIQUIDATED BANKS IN UKRAINE.....	151
--	-----

<i>Rykov S.V.</i> MANAGEMENT OF THE DEPOSIT POLICY OF BANKS IN CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS	154
--	-----

Section 13. Economic aspects of regional development

<i>Kuznetsov B.L.</i> <i>Kuznetsova S.B.</i> <i>Galiullina G.F.</i> TERRITORY AHEAD OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT. CHANCES OF SUCCESS	157
--	-----

<i>Lomovcev M.S.</i> <i>Ponomareva E. Yu.</i> <i>Polyanichko M.V.</i> ECONOMY OF FUEL AND ENERGY RESOURCES AS THE BASIS OF RATIONAL ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN THE SMALL CITY	161
--	-----

<i>Pershina T.A.</i> THEORETICAL APPROACHES TO IMPROVING THE COMFORT OF LIVING IN SMALL CITIES (TOWNS) OF THE RUSSIAN FEDERATION	167
--	-----

Section 14. Finance, money and credit

<i>Imanzade A.T.</i> REDIT SCORING AND ITS ROLE IN UNDERWRITING	173
--	-----

<i>Ivashko O.A.</i> INVESTMENTS AND INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY	180
--	-----

<i>Kirillova S.S.</i> STATE'S OWN REVENUE BASE OF LOCAL BUDGETS AND THE WAYS OF ITS STRENGTHENING	185
---	-----

<i>Kulpinska Lidiya</i> <i>Zarichna Ruslana</i> MANAGING GOVERNMENT DEBT OF UKRAINE: CURRENT ISSUES AND PROPOSALS	189
--	-----

<i>Levdonsky A.A.</i> FORECASTING RUSSIAN FEDERAL BUDGET FISCAL SUSTAINABILITY.....	197
--	-----



Makarova V.A.

Krylov A.A.

INTERACTION OF NON-FINANCIAL AND FINANCIAL SECTORS ECONOMY AND ITS ROLE IN THE TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL SYSTEM IN RUSSIA.....	201
--	-----

Section 15. Economic, organization and management of enterprises

Artyuh. T.M.

Hryhorenko I.V.

DEVELOPMENT OF STRUCTURAL MODEL ASSESSMENT OF PRODUCTS COMPETITIVENESS FOR EXAMPLE CLOTHING COMPANY UNIFORMS	215
--	-----

Girsh V.A.

Zybareva L.V.

SECRET WEAPON – INTANGIBLE ASSETS OF PHARMACEUTICAL COMPANIES	221
--	-----

Maksimchuk O.V.

Ponomareva E. Yu.

Polyanichko M.V.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS AND EVALUATION OF ENERGY EFFICIENCY OF THE ENTERPRISES OF THE SMALL CITY ...	225
---	-----

Neklesa A.I.

DYNAMIC STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF BAKERIES	231
--	-----

Section 16. Economics security

Zhuravlova N.V.

THE BUSINESS REPUTATION AS THE ELEMENTS OF THE SYSTEM ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE	234
--	-----

Section 17. Labor economics, personnel management

Gorodnova N.V.

Peshkova A.A.

LEGAL REGULATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN RUSSIA.....	239
--	-----

Dorokhina E. Yu.

Markelova N.A.

MODERN FORECASTING APPROACHES TO THE POPULATION REPRODUCTION	247
--	-----

Senokosova O.V.

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE LABOR MARKET IN RUSSIA.....	251
---	-----



<i>Kyfiak V.I.</i> <i>Urda V.D.</i>	
CONFLICT SITUATIONS IN LABOR COLLECTIVE AND WAYS OF RESOLVING OF IT	256
<i>Yakovleva E.V.</i>	
FORECASTING AND PLANNING OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF PERSONNEL	260
<u>Section 18. Finance and tax policy</u>	
<i>Kulaeva E.I.</i> <i>Poddubnaya E.V.</i> <i>Kutsuri G.N.</i>	
THE POSSIBILITY OF APPLYING INTERNATIONAL EXPERIENCE OF PENSION PROVISION IN THE RUSSIAN FEDERATION	267
<i>Madunts C.A.</i> <i>Saushkina D.A.</i> <i>Kutsuri G.N.</i>	
FEATURES BUDGETING KHANTY-MANSIYSK AUTONOMOUS OKRUG	273
<u>Section 19. Accounting, management accounting and audit</u>	
<i>Prusan A.V.</i>	
THE ROLE OF ACCOUNTING INFORMATION IN RESEARCH XXI CENTURY	281
<i>Sherstiuk O.L.</i>	
IDENTIFICATION FOR LIMITS OF APPLYING OF PRINCIPLES OF AUDIT OF FINANCIAL INFORMATION	285
<u>JURISTS SECTION:</u>	
<u>Section 20. Theory and history of state and law</u>	
<i>Kazachanskaya Elena</i>	
THE HISTORY OF THE AUSTRIAN BAR	288
<i>Kich I.S.</i> <i>Chepurkova E.I.</i>	
SOME REFLECTIONS ON THE STATE OF JUSTICE IN THE RUSSIAN FEDERATION	293
<i>Melnikov Victor Y.</i>	
CONSTITUTIONAL CONFLICT IN RUSSIA	297



Section 21. Actual issues of the criminal, penalty and procedure law, forensic science

Zatsepin Alexander Mihajlovich

THE VALUE OF PROPER CRIMINAL OFFENCE IN MODERN RUSSIA301

Kryklyvets Dmitriy

FOUNDATIONS FOR APPELLATE REVIEW OF INVESTIGATING JUDGE'S RULINGS 306

Section 22. Administrative Law and Procedure

Sinianskyi K.P.

THEORETICAL AND LEGAL CLASSIFICATION OF LIABILITIES.....309

Section 23. Municipal law and the development of local self-government

Komarevtseva O.O.

REVIEW OF PRACTICE OF CONDUCTING THE FEDERAL REGISTER OF MUNICIPAL NORMATIVE-LEGAL ACTS IN OREL313

Section 24. Civil and arbitration proceedings

Ahmach Anna

RIGHT OF JUDICIAL DEFENCE: SCIENTIFICALLY-LEGAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF CIVIL PROCEDURAL LEGISLATION317

Section 25. Forensic psychiatry, forensic medicine and legal psychology

Pletenetska Alina

EXPERT ASSESSMENT OF MEDICAL CARE TO PATIENTS OF THE HOSPITAL OF AMBULANCE MEDICAL CARE.....324

Section 26. Financial law and regulation of financial policy

Matveeva E.V.

LEGAL NATURE OF THE ANTI-CORRUPTION REGULATION PROCESSES329

Khomenko D.A.

THE PRINCIPLES OF CONSTRUCTION OF THE BUDGET SYSTEM OF UKRAINE333

Chernadchuk V.D.

PECULIARITIES OF SUBJECT COMPOSITION OF LEGAL RELATIONS OF BANKS INSOLVENCY341



ECONOMICS SECTION:

Section 1. Logistics

PROBLEMATIC ISSUES WAREHOUSE LOGISTICS INNOVATION-SERVICE TYPE

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ ИННОВАЦИОННО-СЕРВИСНОГО ТИПА



Matyukhin, D.Yu.

Матюхин Д.Ю.

*Заместитель начальника
склада ООО «Армада»
г.Москва, Россия*



Abstract: *Warehouse logistics represents an independent field of knowledge has its own subject and object of study, refers to the key logistics activities, and the main application area of these efforts is the area of product distribution. The article describes the innovative aspects of warehouse logistics, as an innovative course of development of logistics systems is becoming an important competitive advantage.*

Keywords: *warehouse logistics functions, principles, integration*

Аннотация: *Складская логистика представляет собой самостоятельную область знаний, имеет свой предмет и объект исследования, относится к ключевым логистическим активностям, а основной областью приложения ее усилий является сфера товародвижения. В статье раскрываются инновационные аспекты складской логистики, т.к. инновационный курс развития логистических систем, становится важным конкурентным преимуществом.*

Ключевые слова: *складская логистика, функции, принципы, интеграция*

В нынешних условиях наблюдается повышение интереса теоретиков и практиков к инновационным аспектам складской логистики. Объяснить это можно тем, что инновационный курс развития логистических систем, координация и системное управление инновационно-ориентированными экономическими потоками в рамках логистической системы становится важным конкурентным преимуществом. Инно-



вационно-ориентированная логистическая деятельность определяет стратегию развития системы поставок в целом, не только с точки зрения снижения совокупных издержек товародвижения, но и повышения качества и уровня предоставляемого потребителям сервиса.

Складская логистика представляет собой самостоятельную область знаний, имеет свой предмет и объект исследования, относится к ключевым логистическим активностям, а основной областью приложения ее усилий является сфера товародвижения; со склада начинаются и складом заканчиваются процессы товародвижения.

Для определения сущностной характеристики складской логистики инновационно-сервисного типа необходимо раскрыть ее цели, задачи, принципы и функции.

Целью складской логистики инновационно-сервисного типа, с точки зрения автора, является стремление к снижению совокупных затрат в процессе товародвижения на основе минимизации риска возможных потерь при реализации инновационно-сервисного потенциала логистической системы. Более всего на вероятность возникновения риска влияют следующие условия: неопределенность рыночной конъюнктуры, низкий уровень организации межфункциональных взаимосвязей и частота возникновения конфликтов.

Логистическое целеполагание является одним из элементов логистического менеджмента. С позиций общей теории логистики, понятие логистический менеджмент трактуется как совокупность принципов, средств, методов и форм управления экономическими потоками в системе поставок.

Эффективная система управления в складской логистике может значительным образом влиять на конкурентоспособность всего процесса товародвижения.

Важным условием успешной реализации целей складской логистики инновационно-сервисного типа является обеспечение сопряженности ее целей с ресурсами на всех этапах и во всех формах целеполагания, а также согласование действий всех участников логистической системы для достижения общесистемных целей.

В системе управления важно реализовать переход от вертикальной интеграции к горизонтальной. Для того, чтобы складская логистика эффективно функционировала и достигала высоких результатов, она должна рассматриваться как составная часть всей логистической системы, связанная с другими ее составными звеньями общей целью и проблемами. Управление складской логистикой целесообразно осуществлять с использованием горизонтальных, интегрированных связей. В складской логистике должны быть сконцентрированы все внутренние резервы, что, в конечном счете, положительно скажется на снижении неценовых расходов и позволит свести воедино все требования, предъявляемые к складированию. Важно со стандартного подхода в складской логистике переключиться на инновационные методы решения проблем.



К таким инновационным подходам в управлении складом можно отнести модели оптимального потребления ресурсов, инновационные модели управления запасами, аналитические методы ранжирования поставщиков, электронную коммерцию и др.

Важную роль приобретает понимание характеристик, входящих в логистическую систему информационных потоков. Особое значение придается возможности оценки влияния полученной информации на развитие ситуации в системе поставок, понимать тенденции рынка поставок и экономическое положение поставщиков, видеть, как информационные потоки влияют на обеспечение выполнения заказа точно и к указанному сроку и полноту удовлетворения заказа; на надежность, точность и своевременность выполнения отгрузок, рационализацию запасов и др.

Вышеизложенные подходы можно рассматривать как принципы складской логистики инновационно-сервисного типа, что позволит дополнить ранее разработанные и апробированные методологические принципы логистики, основными из которых являются следующие [1, 75]: принцип системного подхода - применяется при характеристике элементов логистической системы как взаимосвязанных и взаимодействующих для достижения единой цели.

Отличительной особенностью системного подхода в логистике является стремление к оптимизации функционирования всей логистической системы в целом, а не отдельных ее элементов.

Принцип тотальных затрат, то есть принцип учета при проектировании логистических систем всей совокупности издержек на материальный поток и связанные с ним информационный, финансовый и сервисный потоки.

При оптимизации логистических систем, как правило, выбирается критерий минимума общих логистических затрат.

Принцип глобальной оптимизации при оптимизации структуры логистической системы или совершенствовании методов управления для достижения общего оптимума необходимо согласование локальных целей функционирования всех элементов (звеньев) системы.

Принцип логистической координации и интеграции. Для реализации поставленной цели необходимо достижение согласованного, интегрального участия всех элементов логистической системы.

Принцип моделирования и информационно-компьютерной поддержки. Эффективная организация коммерческой логистики предполагает соответствующую информационно-компьютерную поддержку [2, 55].

Принцип всеобщего управления качеством - рассматривает надежность функционирования и высокое качество работы каждого элемента логистической системы как условие обеспечения общего качества товаров и их сервисного сопровождения.

Принцип гуманизации всех функций и технологических решений в логистических системах предполагает их соответствие экологическим требованиям по охране



окружающей среды, эргономическим, социальным и этическим требованиям работы персонала и т.п.

Принцип устойчивости и адаптивности - способность логистической системы приспособляться к факторам внешней среды (изменение условий закупки и доставки материальных ресурсов, тарифной политики, колебаний спроса на продукцию и т.д.).

Из цели вытекают задачи складской логистики инновационно-сервисного типа. Среди них выделим: осознание необходимости реализации инновационно-сервисного потенциала логистических систем; выработку цели создания этих систем; способность анализировать альтернативные стратегии их развития; внедрение интеграционных принципов построения логистических процессов в складировании и учет их при конфигурировании логистических организационных форм; развитие комплексного подхода при организации сервисного обслуживания потребителей.

К числу задач складской логистики инновационно-сервисного типа отнесем и задачи, традиционно выделяемые в логистическом знании: оптимизация экономических потоков, сопровождающих товародвижение, снижение издержек с целью максимизации общесистемного эффекта; рационализация операций, связанных с организацией складирования.

Функции складской логистики инновационно-сервисного типа можно рассмотреть с позиций интеграции процесса товародвижения, выделяя такие из них, как координирующая, оптимизирующая, интегрирующая, кооперирующая. Развернутая характеристика логистических функций в складировании представлена в работе авторского коллектива под редакцией В.И. Сергеева [3, 126].

Выделенные в данной работе функции складирования, безусловно, отражают различные складские логистические процессы, включая также логистические операции. Проблема состоит в том, насколько эти функции адаптивны к складской логистике инновационно-сервисного типа.

В этой связи стоит обратить внимание на то, что функции складской логистики инновационно-сервисного типа создают как экономические, так и сервисные выгоды. Экономические выгоды обеспечивает сокращение общих логистических издержек при внедрении инновационных схем управления экономическими потоками в системе товародвижения. Сервисные выгоды складирования реализуются за счет приближения запасов к рынку, формирования рыночного ассортимента, комплектования смешанных грузовых отправок, создания эффекта присутствия на рынке.

При этом сервисные выгоды складской логистики инновационно-сервисного типа могут не всегда сопровождаться снижением издержек. Сервисные выгоды складской логистики реализуются в том случае, если складирование способно реализовать полезность места и времени в системе поставок в целом.

Рассмотренные выше логистические функции целесообразно конкретизировать в разрезе инновационно-сервисной ориентации складской деятельности. Дальнейшее системное преобразование потоковых процессов выдвигает новые задачи исследова-



ния и предполагает создание научно обоснованной методологической базы построения логистической системы инновационно-сервисного типа в складировании.



Список литературы

1. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Коммерческая логистика: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2012. - 432 с.
2. Костоглодов Д.Д., Саввиди И.И., Стаханов В.Н. Маркетинг и логистика фирмы. - М.: Приор, 2000. - 128 с.
3. Логистика: учебник./В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; подред. В.И. Сергеева. -М.: Эксмо, 2009(Полный курс МВА). -379.



Section 2. Economic theory

SMALL ENTERPRISES AS A BASIS OF BUSINESS VENTURE

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ОСНОВА ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА



Bilousova V.Y.

Белуцова В.Ю.

преподаватель

*кафедры философии и социально-гуманитарных
дисциплин ДонНМУ им. М.Горького*

Mareeva I.V.

Мареева И.В.

преподаватель

*кафедры философии и социально-гуманитарных
дисциплин ДонНМУ им. М.Горького*

Korzhova D.A.

Коржова Д.А.

преподаватель

*кафедры философии и социально-гуманитарных
дисциплин ДонНМУ им. М.Горького
livia_stepanova@mail.ru*

Актуальность выбранной темы заключается в том, что мировой опыт показал, что становление и формирование основ рыночного развития экономики невозможно без активного участия в этом процессе предпринимательского сектора. Во многих странах именно где предпринимательство помогло преодолеть кризисные явления и стало движущей силой развития экономики. Предпринимательский тип экономических отношений наиболее полно отражает свободу и открытость экономики и ее интегрированность в систему мировых экономических отношений [3, 12]. Это означает нацеленность на максимальное использование имеющихся ресурсов в их сочетании и постоянный поиск новых достижений в различных областях с целью их непосредственного внедрения и получения максимальной прибыли.

Необходимо отметить, что многие инновационные компании не готовы принять условия венчурных инвесторов, которые выставляют жесткие требования: из-за повышенных рисков, трудности выхода из проекта из-за неразвитости рынка IPO и других проблем, венчурные фонды претендуют на контрольный пакет компаний.



Таким образом, венчурные фонды включаются в проект уже на самом последнем этапе, когда создан продукт, есть команда и т.д., но тогда нужен не венчурный капиталист, а стратегический партнер. Поэтому ранняя фаза классических венчурных инвестиций так и останется в «зародышевом» состоянии и не будет эффективна до тех пор, пока не возникнет система новых фондов - «start-up» фондов.

Каждый новый виток развития человеческой цивилизации был связан с введением инноваций. В дальнейшем в стратегическом плане конкурентоспособность страны в большей степени будет зависеть от успешных инноваций, эффективно коммерциализированных результатов исследований и разработок. Одним из основных экономических инструментов, обеспечивающих на протяжении последних десятилетий инновационное развитие ведущих индустриальных стран Запада, является механизм венчурного (рискового) финансирования.

К примеру, в РФ, фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере начал новую программу «Старт» по финансированию инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития, так называемое «посевное» финансирование [2, 26].

Основная цель программы – содействие ученым, инженерно-техническим работникам, студентам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара (изделия, технологий) или услуги на основе результатов своих научных исследований. При этом предполагается, что для реализации поставленной задачи будет образована наукоемкая компания или новые товар и/или услуга создадут новую нишу высоко технологического производства существующей малой компании.

Сегодня уже становится очевидным, что именно малый бизнес должен стать основой инновационной экономики. Малые предприятия имеют большую конкурентоспособность, инновационность, они быстрее реагируют на запросы рынка. Качественная, дифференцированная финансово-кредитная политика государства, направленная на поддержку субъектов малого бизнеса на региональном уровне, является одним из важнейших условий развития малого предпринимательства.

Общепризнанно, что одним из эффективных инструментов поддержки малого бизнеса является бизнес-инкубатор – институт, необходимый для поддержки и «выращивания» вновь создаваемых предприятий. Большинство предпринимателей не могут преодолеть минимальные стартовые усилия для начала ведения бизнеса, такие как поиск помещений для производства и офиса, организацию связи, покупку оргтехники, найм персонала, поиск квалифицированных бухгалтерских, юридических и прочих услуг. Главная идея бизнес-инкубатора – решить все вышеперечисленные задачи – дать возможность людям, не имеющим стартового капитала, начать свое дело.

Венчурный бизнес появился в отечественном деловом мире сравнительно недавно. Подобный род вложений в западных странах практикуется уже давно, в России же экономика продолжает свое развитие, именно поэтому венчурный бизнес появил-



ся здесь около 20 лет назад [2, 27]. Само же слово «венчур» и всего его производные с английского языка переводятся как риск или рискованное дело.

Венчурное финансирование осуществляется с целью получения инвестором прибыли в результате вложений в перспективный, но рискованный бизнес и проекты. Инвестиции в венчурном бизнесе могут быть внешними и внутренними. Развитие венчурного бизнеса с внутренними инвестициями осуществляется за счет самих реализаторов проектов. Внешний венчур финансируется за счет привлечения средств инвестиционных и страховых организаций, а также благотворительных и пенсионных фондов. Одновременно внешний венчур может получать дотации от государства и частных инвесторов в зависимости от цели бизнес-проекта и его направленности.

Основная миссия бизнес-инкубатора – социальная, т.е. это помощь в формировании и поддержке малого бизнеса на начальной стадии «жизненного цикла» бизнеса. В Пермском крае уже накоплен опыт по созданию бизнес-инкубаторов (уже создан инкубатор в Соликамске, Кунгуре, Лысьве, виртуальный бизнес-инкубатор в Перми), но пока у нас не создано ни одного именно инновационного бизнес-инкубатора, да и связь между имеющимися – не налажена.

Вариантов, работающих в мире инкубаторов, множество – от подконтрольных государству (азиатский тип), до абсолютно свободных (в США). Так, в США уже давно работа бизнес-инкубатора сочетается с венчурным финансированием, и поэтому именно у них наибольшее число инновационных предприятий [1, 35].

Венчурное финансирование через бизнес-инкубатор вызывает эффект синергетики, т.к. комбинация инфраструктурной поддержки и финансирования дает больший эффект, чем сумма индивидуальных действий, что в свою очередь снижает число «неудач» на начальном этапе создания малого предприятия, а также повышает его эффективность и скорость роста.

Основным «резидентом» бизнес-инкубатора должен стать региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, представляющийся важнейшим инструментом финансово-кредитной поддержки. Такой фонд позволит анализировать, давать оценку, и в дальнейшем финансировать уникальные, перспективные научные исследования и проекты предприятий малого бизнеса.

Для развития бизнес-инкубаторов в дальнейшем предлагается создание сетей профильных бизнес-инкубаторов (по отраслям экономики), при этом соединяя все бизнес-инкубаторы в одну большую сеть. Так как венчурные инвестиции высокорисковые, а в случае неуспешного развития компании инвестор теряет все вложенные средства, венчурные капиталисты, чтобы по возможности снизить риски, стремятся непосредственно участвовать в управлении предприятием [1, 41]. Поскольку механизм пребывания в бизнес-инкубаторе предполагает мониторинг деятельности малых предприятий, то сразу же, при первых признаках ухудшения развития предприятия, можно корректировать его деятельность, тем самым снижается рискованность венчурного финансирования.



В итоге необходимо отметить, что механизм венчурного финансирования через бизнес-инкубатор ускоряет модернизацию экономики, на уровне отрасли венчурные инвестиции выполняют функцию стимулирования развития ряда высокотехнологичных отраслей, выживаемость субъектов малого бизнеса по истечении трёхлетнего срока пребывания в бизнес-инкубаторе достигает 80 – 85% (а без бизнес-инкубатора продолжает существовать только треть).



Список литературы:

1. Бизнес-инкубаторы в системе поддержки малого бизнеса: российский и зарубежный опыт / Под ред. Э. Маркварта. М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2014. - 160 с.
2. Гурьянов П. А. Малый и средний бизнес: международная практика оценки // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. – 2015. – № 22 (53). – С. 25 – 27
3. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства. – Вопросы экономики, 2015, № 4. - С. 11-15

**CREATIVE TYPES ECONOMY - NEW DOMESTIC ECONOMIC STRATEGY****ЕКОНОМІКА ТВОРЧИХ ТИПІВ ДІЯЛЬНОСТІ - НОВА ВІТЧИЗНЯНА
ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ**

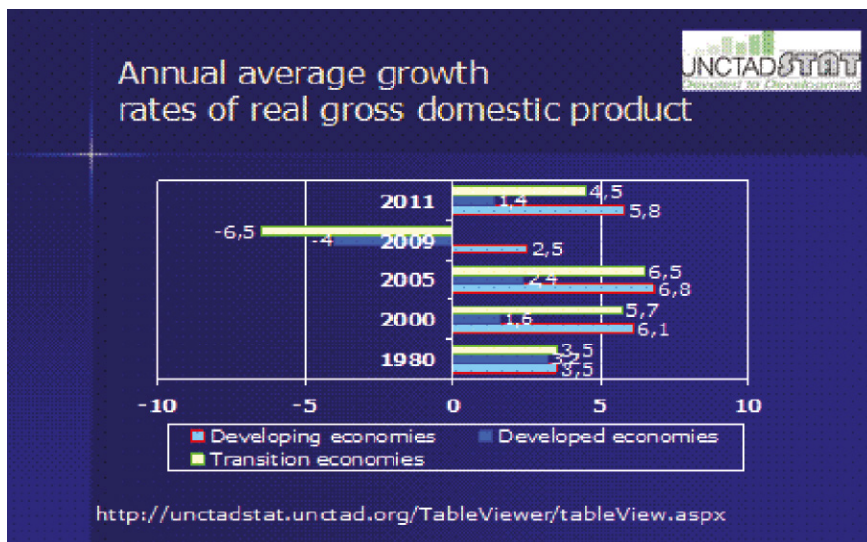
Vasylichenko S.M.**Васильченко С.М.,***доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки**Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника**sergo_v@ukr.net*



Анотація. В статті автор пропонує нові підходи до розв'язання проблеми економічного росту в умовах уповільнення глобальної економіки та звуження світових ринків. На думку автора розвиток продуктів «нерутинних» (неавтоматизованих) творчих видів діяльності має стати основним стратегічним пріоритетом, рецептом швидкого росту економіки України і може відбутися, переважно, за рахунок внутрішніх ресурсів.

Ключові слова. Глобальний економічний ріст. Світова торгівля. Продукти творчих видів діяльності. IT-індустрія.

Світ перестав бути біполярним. Міжнародний геополітичний простір почав ділитися не за географічним, а за цивілізаційним принципом. Сьогодні існують зони стабільності, з верховенством закону та повагою до прав людини і зони невизначеності, де права людини і міжнародне законодавство зневажаються. Міжнародне безпечне середовище перебуває в глибокій кризі. Існує загроза глобального конфлікту, а Україна перебуває в його можливому епіцентрі. Все це створює атмосферу невпевненості, скорочує міжнародну торгівлю та вповільнює глобальне економічне зростання. ОЕСР скоротила прогноз росту глобальної економіки на 0,1% і в цьому році вона виросте лише на 2,9% - найнижчий показник з часів глобальної кризи (Рис.1.). [1] Темпи зростання обсягу світової торгівлі в 2016 році складуть всього 1,7%, а не 2,8%, як очікувалося раніше, зазначається в оновленому прогнозі Світової організації торгівлі (СОТ). Таким чином, зростання показника світової торгівлі стане мінімальним з 2009 року. Крім того, збільшення торгівлі вперше за





15 років буде нижче темпів зростання глобального ВВП. Прогноз на 2017 рік також переглянутий у бік пониження: тепер передбачається, що світова торгівля в наступному році підніметься на 1,8-3,1%, а не на 3,6%, як зазначалось в квітневому прогнозі. [2] За прогнозом Інституту економіки і прогнозування НАН України динаміка світового зростання залишатиметься фрагментарною: прогноз для Євросоюзу дещо погіршено (переважно через Brexit та невизначеність у торгових питаннях), Китай поступово гальмує, Росія перебуватиме в рецесії. Це зумовить несприятливе тло для експорту українських товарів у 2017 р. Переваги матимуть лише аграрний сектор, харчова та фармацевтична промисловість. У середньостроковій перспективі основними експортними товарами залишатимуться зерно, соняшникова олія та продукція чорної металургії. Водночас зовнішній попит на продукцію стратегічно важливих галузей вітчизняної економіки (машинобудування, авіабудування, суднобудування) демонструватиме спад, що гальмуватиме використання їх експортного потенціалу. [3] Європейський банк реконструкції і розвитку зберіг свій прогноз для економіки України на 2016 рік, згідно з яким зростання ВВП країни за підсумками року становитиме 2%. Ключовий кредитор України - Міжнародний валютний фонд, - прогнозує зростання ВВП України у 2016 році на 1,5% при інфляції 15,1%, Світовий банк очікує зростання ВВП на 1% при інфляції 15%. [4] Хоча економічне зростання в Україні у I половині 2016 р. є хорошим сигналом, його темпи залишаються дуже низькими. Зростання вітчизняної економіки на декілька відсотків на рік, особливо з урахуванням, що економіка країни впала на 6,8% у 2014 р. та на 9,9% у 2015 р., не розв'язує стратегічних макроекономічних цілей: подолання бідності, наближення до стандартів ЄС, перетворення України на регіонального лідера тощо. Потрібні нові ідеї для економічного росту, традиційні експортні галузі України з низькою доданою вартістю не справляться з задачею швидкого економічного зростання. Для швидкого економічного росту треба розвивати не традиційні «галузі», а скоріше «типи діяльності» які дають можливість отримати вищий рівень в ієрархії складності продуктів на світовому ринку. Не конкурувати вже на щільно зайнятих індустріальних ринках, а створювати свої сегменти на нових ринках. Розвиток вже існуючих напрямків економіки (аграрний сектор, харчова та фармацевтична промисловість) – це лише короткострокова тактична мета і в умовах сучасної глобальної економіки прямі іноземні інвестиції швидко розв'язують це завдання. □5□ Розвиток продуктів «нерутинних» (неавтоматизованих) творчих видів діяльності – має стати основним стратегічним пріоритетом, рецептом швидкого росту, який, до того ж, може відбутися, переважно, за рахунок внутрішніх ресурсів. До таких продуктів можна віднести продукти ІТ-індустрії. Навіть за відсутності державної підтримки, Україна в останні роки все голосніше заявляє про себе, як про країну з швидко зростаючою ІТ - індустрією. Україна має найбільше і найшвидше зростаюче число ІТ-спеціалістів в Європі; очікується, що її ІТ-інженерна робоча сила до 2020 року зросте майже удвічі — до 200 тисяч. [6]



- Сьогодні ІТ-індустрія безпосередньо забезпечує роботою 9 млн. високооплачуваних кваліфікованих співробітників у більш ніж 4 тис. компаній в усьому світі. Крім того, цей сектор економіки створює зайнятість ще для 21 млн. ІТ-спеціалістів у найрізноманітніших сферах діяльності – від консалтинга до вантажних автоперевезень.
- Внесок ІТ-індустрії у світову економіку складає майже 1 трлн. дол. на рік, у тому числі 330 млрд. дол. надходять від галузі виробництва комп'ютерного обладнання, 180 млрд. дол. – від галузі «тиражного» програмного забезпечення і ще 420 млрд. дол. – від галузі ІТ-послуг.
- ІТ-індустрія приносить до бюджетів своїх країн понад 700 млрд. дол. податкових надходжень на рік. [7]

ІТ-індустрія сьогодні є двигуном глобального економічного росту і має низку ключових переваг. Завдяки вищим темпам росту у порівнянні з традиційними галузями економіки та високій доданій вартості ІТ-індустрія може забезпечити відчутніші результати: створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень і швидкий розвиток економіки.



Список літератури:

1. ОЭСР сократила прогноз роста глобальной экономики на 0,1%. <http://news.finance.ua/ru/news/-/385034/v-etom-godu-rost-globalnoj-ekonomiki-sostavit-vsego-2-9>
2. Зростання світової економіки буде мінімальним за 7 років. <http://news.finance.ua/ua/news/-/385428/zrostannya-svitovoyi-torgivli-v-2016-r-bude-minimalnym-za-7-rokiv-sot>
3. Макропрогноз розвитку економіки України у 2016–2018 рр. <http://ief.org.ua/?p=6317>
4. ЄБРР зберіг прогноз зростання економіки України цього року на 2% <http://www.epravda.com.ua/news/2016/05/11/592309/>
5. Serhiy Vasylychenko. Phenomenon of direct foreign investments and competitiveness in global economy. / International Finance: Actual Research Problems in Eastern Europe: monografie /editors Małgorzata Plechawska-Wójcik, Roman Igorevich Zavorotniy/ Lublin: Lublin University of Technology. – 2014. - P.83-90
6. IT Outsourcing News. <http://hvylyya.net/news/digest/v-otrasli-it-outsorsing-ukraina-zanyala-pervoe-mesto-v-evrope.html>
7. Економічна роль індустрії інформаційних технологій <https://www.microsoft.com/Ukraine/Government/Newsletters/PiracyInfluence/03.msp>



CONCEPTUAL PREDICTIONS IN THE HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT AND MODERN RUSSIA

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОГНОЗЫ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ И СОВРЕМЕННАЯ РОССИЯ



Kozyakova N.S.

Козьякова Н.С.

к.полит.н., доцент кафедры политологии и права
Московский государственный областной университет,
nkozyakova@yandex.ru



Abstract. *The author refers to the history of economic thought, to consider the development of capitalism and the general trends of the current financial crisis. Particular attention is paid to work "Paper Ruble: its theory and practice" in which the economy is analyzed not only financial, but also social, philosophical and morally. It concludes that the crisis can not be a dead end, and a new stage in the development of a new economic system.*

Keywords: *Russia, the economic crisis, SF Sharapov, the credit system.*

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению современного состояния мировой экономики, которое сегодня имеет схожие черты с ситуацией в начале 20-го века, поэтому идеи русских экономистов не потеряли своей актуальности. Автор обращается к истории экономической мысли, чтобы рассмотреть развитие капитализма и общие тенденции современного финансового кризиса. Особое внимание уделяется работе «Бумажный рубль: его теория и практика», в которой экономика анализируется не только финансовой, но и с социальной, философской, а также с нравственной точки зрения. В заключении делается вывод, что кризис может стать не тупиковым, а новым этапом в становлении новой экономической системы.*

Ключевые слова: *Россия, экономический кризис, С.Ф. Шарапов, кредитная система.*

Современная Россия характеризуется доминирующим влиянием на все стороны жизни общества финансовой сферы. Уже третье десятилетие наша страна переживает серьезный экономический кризис. Мир безудержного потребления не может иметь встречных возражений в виде разумного воздержания. Мир XXI века – это эпоха финансового капитализма и он коренным образом отличается от XIX и XX вв. В то время также были финансовые организации, денежные средства, финансовый капитализм, социализм, но им не придавалось такого значения и они не были ре-



лигией, которой, по сути, являются сегодня, в XXI веке. Понятие *κρίσις* в переводе с греческого означает решение, поворотный пункт, иногда его также переводят как суд. Но с медицинской точки зрения кризис – это резкое внезапное изменение течение болезни. Нашей задачей является рассмотрение российских экономических трансформаций и предложение возможного преодоления экономического кризиса на основе изучения творческого наследия русского экономиста С.Ф. Шарарова.

Сегодня популярной является теория длинных волн отечественного экономиста Н. Д. Кондратьева. Согласно данной теории один раз в 40-60 лет в обществе происходят открытия, которые ведут к революционным трансформациям всех производительных сил общества. В своих исследованиях Н.Д. Кондратьев проанализировал макроэкономические показатели стран Западной Европы и США с 1790 по 1920 годы.



На основании эмпирических данных был сделан долгосрочный прогноз до 2010 года. Были предсказаны Великая депрессия 1930-х годов, отказ от золотого эквивалента доллара, кризис начала 70-х, а также современный кризис. Данная теория очень важна, так как дает необходимую базис для оценки состояния экономики, а также прогнозирования ее состояния в будущем.



Необходимо обратиться к истории экономической мысли, чтобы рассмотреть развитие капитализма и общие тенденции современного капиталистического производства.

В конце XIX века в русской экономической литературе были острые дискуссии о возможном развитии капитализма в России. Главными противниками были марксисты, которые предсказывали рост капитализма, [4,92] а народники, используя теорию рынков Сисмонди, которая в дальнейшем была признана ошибочной, отрицали это. [2,47] Как известно, прогноз, относительно капитализма, оказался верным, а теория мелкотоварного производства С. Сисмонди несостоятельной.

Также был спор в Германии в середине XIX века о возможных тенденциях хозяйственного развития. Д.-Ф. Лист выступавший за экономическую интеграцию германских государств, а также за переход Германии к системе покровительственных тарифов, предсказывал, что при данной системе в будущем можно будет ожидать огромного развития германской промышленности, а также всего народного хозяйства. [9,79] Но в 1845 году в Эльберфельде Ф. Энгельс выступил с докладом, в котором был совершенно иной прогноз. Он полагал, что подъем промышленности будет продолжаться до тех пор, пока не исчерпает возможности внутреннего рынка. По мнению Ф. Энгельса, «Дальше она не сможет расширяться, ибо, не будучи в силах без таможенной охраны отстаивать за собой внутренний рынок, она еще менее будет способна бороться с иностранной конкуренцией на рынках нейтральных». [6,201] По прошествии многих лет понятно, что верным оказался прогноз Д.-Ф. Листа, а Ф. Энгельс совершил ошибку.

В 1848 году А. Ледрю-Роллен сделал прогноз, касающийся возможного экономического упадка Англии. [12,103] В том же году известный экономист Б. Гильденбранд предсказал, что в течение XIX в ходе развития экономики в Англии проявится тенденция возврата той части пролетариата, которая оставила сельское хозяйство, к земледелию, и, как следствие, сельское и городское население Англии сравняются и, таким образом, роль сельского хозяйства повысится. Но данные прогнозы оказались ошибочными.

В 1899 году В. Крукс предсказал нарастание угрозы приближающегося дефицита в 1931 году в мировом снабжении пшеницей, в случае, если существующая сельскохозяйственная система не изменится. [8,79] Сам В. Крукс рассматривал свое заявление как предостережение, которое опиралось на предвидение, но и этот прогноз был неверным.

Правильным оказался прогноз американского экономиста Г. Брукса-Адамса, который в 1901 году выдвинул предположение, что экономический центр мира переместится из Европы в США, и, опираясь на данную теорию, предсказывал тенденцию дальнейшего быстрого роста удельного веса США в мировом хозяйстве, а также рост экономической зависимости всех народов от данной Новой Державы. По мнению американского ученого, «весь мир будет платить им дань». [1,53]

Таким образом, эволюцию экономики можно охарактеризовать, с одной стороны,



ростом производительности труда, а также ростом материального благополучия общества, тесно с ним связанным. Но, как следствие, с другой стороны, возрастает неустойчивость мировой экономической системы, что проявляется в мощных национальных и мировых кризисах. В дальнейшем эти кризисы сочетаются с экологическими и климатическими проблемами, а также с межнациональными конфликтами и войнами, а в дальнейшем они будут нести угрозу существованию всего человечества.

Сегодня в мире самым неустойчивым звеном экономической системы является кредитно-финансовая подсистема. Современные банки имеют капиталы, которые в несколько раз меньше сумм совершаемых финансовых операций. Как следствие, только психологические факторы, например, утрата доверия вкладчиков, приводят к краху и отдельно взятого банка, а в перспективе всей существующей банковской системы. Как известно, финансовую систему можно сравнить с кровеносной, следовательно, ее паралич спровоцирует в дальнейшем крах мировой экономики.

Целью произошедших в России в 1990-х годах реформ было построение новой системы социально-экономических отношений, но обоснование реформ было идеологизированным. Была также выдвинута ложная идея о том, что происходящая приватизация должна будет привести к повышению эффективности производства, так как частная собственность имеет преимущество над государственной. В дальнейшем произошло закрепление российской экономики на периферии мирового рынка и исполнение роли «сырьевого придатка», что, в конечном счете, привело к формированию экономической модели, характерной для слаборазвитых стран Азии и Африки, для которой присущи резкое социальное неравенство, сосредоточение капиталов в узких кругах элиты и нищета большинства населения. Для данной модели также характерны монополизация производства и распределение базовых для национальной экономики продуктов, следовательно, отсутствуют конкуренция и дальнейшее развитие.

Также в рамках рассматриваемой модели экономический рост не превышает 2-3% в год при благоприятной конъюнктуре на мировых сырьевых рынках. Получается довольно мрачный прогноз, так как с дальнейшим разрушением машиностроения и тяжелой промышленности в нашей стране установится высокий уровень безработицы квалифицированных кадров и, как следствие, деградация человеческих ресурсов. В конечном итоге, произойдет демографический кризис и по среднему уровню доходов Россия окажется в ряду стран «третьего мира».

Но Россия обладает большими ресурсами, а также конкурентными преимуществами, которые могут позволить не только прервать эти негативные явления, а выйти на траекторию устойчивого и быстрого развития. Это также может стать национальной идеей, вокруг которой сможет интегрироваться российский социум. Возможно обратиться к истории русской экономической мысли, чтобы найти возможные пути выхода из современной кризисной ситуации, так как преодоление финансового кризиса в рамках только цивилизации денег невозможно.

С.Ф. Шарапов – русский «православный Маркс», по мнению В. Катасонова.



[5,16] Сергей Федорович Шарапов родился в 1855 году, был незаурядным ученым, сочетал в себе талант экономиста, яркого публициста и общественного деятеля. Его научные труды можно разделить на три части – одна посвящена генезису и дальнейшему развитию крестьянского хозяйства, вторая – государственно-политическому устройству Российской Империи, о третья – финансово-экономическим проблемам российского общества. Все три сферы исследований взаимосвязаны и рассматриваются с позиций славянофилов. Главная работа С.Ф. Шарапова, которая вышла в 1895 году, называется Бумажный рубль (Его теория и практика), в ней рассматривается теория абсолютных денег. Автор обращается к рассмотрению актуальных вопросов также и нашей современности: финансовая хозяйственная программа, законы бумажно-денежного обращения в государстве, сельское хозяйство, народные кредиты.

Данная работа, по мнению автора, являлась «попыткой связать славянофильское учение с данными экономической науки», но на самом деле, он далеко вышел за рамки поставленной задачи, так как экономика была рассмотрена с финансовой, но и с социальной, философской, а также с нравственной точки зрения. [11,3]

Вначале С.Ф. Шарапов рассматривает суть золотого стандарта, который, по сути, являлся ростовщичеством, в результате чего Ротшильды установили полный контроль над банком Англии. Золото было объявлено единственным денежным средством, следовательно, в обращении должны были находиться только те деньги, которые обеспечивались золотым запасом центрального банка или иного эмитента. Данная денежная система создавала постоянную потребность в золоте и, таким образом, в скором времени, контроль был установлен не только над физическим и юридическим лицами, а над целыми государствами.

Далее автор прослеживает создание банков, т.е. власть финансистов и банкиров. В конце XIX века министр финансов Российской империи С.Ю. Витте перевел Россию на «золотой рубль». В скором времени за период 1895-1914 гг. внешний долг России в связи с получением крупных кредитов в Лондоне и Париже, вырос с 1,7 млрд. до 4,2 млрд. рублей, а доля внешнего долга в общем объеме государственного долга России выросла с 30 по 48%. Вследствие этого Россия имела самый большой внешний долг и расходы на его обслуживание с 62 млн. рублей в 1895 году выросли до 194 млн. рублей в 1914 г. [10,35] Такая опасная зависимость России от внешних кредиторов стала главной причиной трагических событий в истории России в начале XX века.

Также С.Ф. Шарапов предупреждал, что ростовщичество на уровне государств в будущем может привести Запад к неминуемой гибели, так как правители остаются при этом таковыми только номинально, а на самом деле превращаются в прислугу международных ростовщиков. Выход он видел в том, что бумажный рубль не только может, но и должен составить основу денежного обращения внутри государства, а золото должно оставаться для международных расчетов, и ни в коем случае не должно влиять на курс рубля в России.

В плане развития России С.Ф. Шарапов предлагал проект Транссибирской желез-



нодорожной магистрали, выпустив при этом дополнительное количество денег и не прибегая к иностранным кредитам и займам, который, благодаря труду строителей превратился бы в реальный капитал. Эти деньги могли стать «авансом», который в дальнейшем мог привлечь потребляемые товары и необходимые услуги. Также строительство данной дороги за счет готового капитала могло бы его отвлечь от займов, оставляя их без средств для развития.

Но, как известно, к сожалению, идеи С.Ф. Шарапова не получили должного внимания и последующего развития. Россия, в конечном итоге, перешла на золотую валюту, и прогноз великого русского экономиста сбывся - Россия, начиная с 1905-1907 годов, т.е. Русско-японской войны и событий пошла путем социальных, политических и человеческих катастроф. Обращение к опыту незаслуженно забытого соотечественника может дать ответы на многие непростые современные вопросы.

Как уже говорилось вначале, современная мировая финансовая система находится на пороге серьезных трансформаций. В случае, если произойдет вторая «волна» мирового финансового кризиса, то революционные изменения могут начаться стихийно. Но можно надеяться, что с опорой на прошлое, а также применяя циклически-волновую теорию, в нашей стране кризис станет не тупиковым, а неизбежным этапом в становлении новой экономической системы, основанной не на кредитной игле, а только на собственных денежных средствах, как источнике собственного богатства, которое она сможет безгранично приумножать.



Список литературы:

1. Брукс - Адамс. Новая Держава. М., 1909 г.
2. Воронцов В.П. Судьбы капитализма в России. СПб., 1882 г.
3. Гильденбранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего. / Пер. М.П. Щепкина. СПб., 1860.
4. Ильин В. Развитие капитализма в России. 1908 г. Гл. I. Струве П. Критические заметки. К вопросу об экономическом развитии России. Вып. I. СПб., 1894 г.
5. Катасонов В.Ю. Экономическая теория славянофилов и современная Россия. Институт русской цивилизации, 2014.
6. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М., Экономика, 1989 г.
7. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.; Экономика, 2002 г.
8. Крукс В. Хлебный вопрос. М., 1909 г.
9. Лист Фр. Национальная система политической экономии // Пер. под ред. К.В. Трубникова. СПб., 1891 г.
10. Хейфец Б.А. Кредитная история России: от Екатерины II до Путина. М.: Эдиториал УРСС, 2001 г.



11. Шарапов С. Ф. Бумажный рубль. Его теория и практика. Исследование о научных законах бумаго-денежного обращения в самодержавном государстве. СПб., 1895.
12. Lendru-Rollin A.A. De la decadence de L'Angleterre. V 1-4. P., 1850.



PECULIARITIES OF TODAY INFORMATION MARKET

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО РЫНКА



Korzhova D.A.

Коржова Д.А.

*преподаватель кафедры философии и социально-гуманитарных дисциплин ДонНМУ им. М.Горького
livia_stepanova@mail.ru*

Smerichevsky E.F.

Смеричевский Э.Ф.

к. филос. н., доц. кафедры философии и социально-гуманитарных дисциплин ДонНМУ им. М.Горького

Ogorodnik I.S.

Огородник И.С.

к. филос. н., доц. кафедры философии и социально-гуманитарных дисциплин ДонНМУ им. М.Горького

Актуальность рассматриваемой темы заключена в том, что информация играет важную роль в нашей жизни, с каждым днем уделяется ей все больше внимание и ее значение растет. С утверждением можно сказать, что прочно в нашу с вами жизнь вошел интернет. Трудно представить без него какое-либо действие, ведь помимо того что мы получаем из интернета важные информации, но и имеем возможность поддерживать связь с людьми, с которыми в реально жизни пообщаться невозможно.



Информация - это данные, которые помогают нам понимать и действовать в окружающую нас реальность.

Рынок информационных услуг - активно развивается, именно поэтому я выбрала эту тему для курсовой работы. По нашему мнению, информация играет важную роль в экономике страны. В своей работе я проанализирую деятельность рынка информационных услуг, покажу принцип его действия и всю его важность [2, 44].

Важнейшим свойством информации, как товара, является ее цена. Главная черта рыночного ценообразования состоит в том, что реальный процесс формирования цен здесь происходит не в среде производства, а в среде реализации продукции, т.е. на рынке под воздействием спроса и предложения. Цена товара и его полезность проходят проверку рынком и окончательно формируются на рынке. Формирование цены на информационные продукты и услуги осуществляется на основе анализа рентабельности предлагаемой информации и конъюнктуры рынка. Например, создание автоматизированных баз данных. Факторами, влияющими на установление цен, являются затраты на разработку информационного продукта, качество представленной информации, а также ожидаемый спрос на тот или иной информационный продукт. Цена информации в предпринимательской деятельности может также определяться, как величина ущерба, который может быть нанесен фирме в результате использования коммерческой информации конкурентами. Или наоборот прибыли (дохода), который может быть получен фирмой в результате получения коммерческой информации [1, 63].

При высоком уровне развития современных информационных технологий потребитель имеет возможность делать выбор между традиционными и нетрадиционными способами предоставления информации.

Таким образом, информация как особый вид ресурсов и фактор общественного развития становится и особым видом продукта с присущими ему всеми свойствами товара.

При анализе различных определений можно заметить две общие черты:

- 1) информация всегда связывается с процессом, движением;
- 2) информация способствует прояснению ситуации.

Информация в ее самом обыденном смысле всегда играла решающую роль в деятельности человека.

Информация, обеспечивающая жизненно и исторически важные направления деятельности человека, превращается в наиболее ценный продукт и основной товар, суммарная стоимость которого постепенно начинает приближаться к суммарной стоимости продуктов материального производства, а в недалеком будущем должна ее превзойти. Это не означает, что материальное производство отодвигается на второй план. Речь идет о том, что для обеспечения нормального ресурсосберегающего производства материальных благ необходимо применять принципиально новую технологию, гарантирующую экспоненциальный прирост знаний, их эффективный поиск, хранение, распространение и внедрение. Все предшествующие изменения в произ-



водстве касались лишь способов ее фиксации, тиражирования и распространения. Это достигалось с созданием письменности, книгопечатания и телефона, телеграфа, радио, телевидения и т. д. Однако все эти технологии не касались самого процесса создания, переработки и смысловой трансформации знания. Интеллектуальная деятельность до последнего времени осуществлялась, так сказать, «вручную».

К основным трендам развития сектора относится постепенное уменьшение доли оборудования, опережающий рост услуг по отношению к сектору программного обеспечения, а также перемещение бизнеса из локальных рынков в оффшор (в основном в страны с низкой стоимостью труда). Уменьшение доли оборудования отражает снижение спроса потребителей на технику с улучшенными техническими характеристиками, поскольку ее добавочные преимущества незначительны с точки зрения большинства покупателей. Увеличение доли услуг происходит и из-за возрастающей сложности ИТ-систем, что требует больших усилий и затрат на установку, развитие и обслуживание. Тенденция к аутсорсингу также вносит свой вклад в опережающий рост сектора услуг [4].

Перемещение операций в оффшор происходит во многих индустриях. Особенности сектора ИТ позволяют перенести в другие страны не только «производство» или разработку ПО, но и поддержку клиентов, и ряд вспомогательных бизнес-процессов. Большое количество международных ИТ-компаний открывает свои подразделения в Индии и Китае и переносит выполнение части функций или целые бизнес-процессы в эти подразделения.

В настоящее время развитие информационного рынка идет по следующим направлениям:

- рынок информации (политической, финансовой, деловой, потребительской и др.);
- рынок сделок на основе компьютерных технологий – электронные сделки (банковские операции, системы электронной торговли и т.п.);
- рынок программного обеспечения;
- рынок электронных коммуникаций (электронная почта и передача данных).

В топовых позициях рейтинга продолжают оставаться Швеция и Сингапур. Третье место заняла Финляндия, четвертое и пятое – Швейцария и США [3].

В итоге необходимо отметить, что в современном обществе информация давно стала, чуть ли не самым дорогим товаром, не зря же говорят, что тот, кто ею владеет, владеет миром. Однако, несмотря на популярность этого понятия, нет четкого представления о том, что такое информация — настолько широкую область знаний она охватывает. В общих случаях применяют следующую формулировку: совокупность каких-либо данных, записанных на материальном носителе, хранимых и передаваемых в пространстве и времени.

Окружающий мир люди воспринимают органами чувств, анализируя поступающие извне звуковые, визуальные, вкусовые, тактильные сигналы. Без них человек не



смог бы составить реальную картину происходящего. Кроме того, как многие наверняка помнят из школьного курса, в истории человечества было четыре качественных скачка в развитии, каждый из которых кардинально менял облик человечества и его способ мышления и был связан с изобретением определенного способа хранения и передачи информации [4]:

- изобретение письменности;
- изобретение книгопечатания;
- открытие способов применения электричества, что послужило основой для изобретения радио и телеграфа;
- изобретение электронно-вычислительных машин (ЭВМ) и их последующая эволюция.



Список литературы:

- 1). Андрианов, Т. В. Информатизация общества и бизнес / Т. В. Андрианов, А. И. Ракитов. М., 2013. – 158 с.
- 2). Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория информационных технологий. Учебник. / Под ред.М.И. Баканова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 536 с.
- 3). Балута В.И. Проблемы рынка информационных услуг в потребительской сфере. Москва, 2015. <http://www.cadrem.ru/Materials/2015>.
- 4). Рынок информационных услуг// <http://rinoko.ru/ryinok-uslug/ryinok-informatsionnyih-uslug-50.html>



**THEORETICAL FOUNDATIONS ORIGIN BEHAVIORAL ECONOMICS****ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИНИКНЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ****Prochan A.O.****Прочан А.О.**

*к.е.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя*

У 2002 р. Деніел Канеман і Вернон Сміт отримали Нобелівську премію з економіки ці два американських професора вважали, що кожен з них відкрив нову науку. Д. Канеман вважав себе засновником психологічної економіки, а В. Сміт - експериментальної економіки. Поведінкова (біхевіористская) економіка найчастіше поєднує досягнення психології з неокласичною економічною теорією, охоплюючи цілий ряд концепцій, методів і областей дослідження.

Досі економічна теорія замикалася в рамках раціональної поведінки «економічної людини», який все знає, все безпристрасно зважає і робить усвідомлений і зрозумілий всім вибір. Обидві нобелівських премії ХХІ століття присуджуються за відхід від цих базових положень. Перша - в 2001 р. - була присуджена трьом американським економістам за дослідження ринків з асиметричною інформацією. Слідуючи ідеям нобелівських лауреатів 2002 р., ми зобов'язані відмовитися від самої теоретичної схеми «економічної людини», взяти до уваги безліч дій, які не пояснюються ні раціональним вибором, ні неповнотою інформації [1,2].

Д. Канеман у своїх дослідженнях звертає особливу увагу на прийняття рішень в умовах невизначеності. Встановлений ним факт полягає в тому, що майбутні доходи людина не здатна оцінити в абсолютному вираженні, вона оцінює їх у порівнянні з деяким звичним рівнем доходів (reference level) або зі сформованим рівнем, зі статус-кво. Більше того, якщо людина приймає послідовність рішень в умовах ризику і невизначеності, вона оцінює вигоди і збитки по кожному кроці і ніколи не інтегрує їх у єдину вигоду або збиток і ніколи не оцінює вплив всієї послідовності рішень на свій добробут.

Замість існуючих раніше теорій прийняття рішень, що ґрунтуються на теорії ймовірностей, Д. Канеман і А. Тверські запропонували альтернативну, названу ними теорією перспективи (prospect theory). Заснована вона на інтерпретації результатів проведених ними досліджень. Нею пояснюється, наприклад, таке незрозуміле явище, як бажання різко знизити страхову вартість обладнання, коли відшкодування при настанні страхового випадку не може нічого компенсувати. Або вперте небажання знизити приватне споживання, коли стає відомо про зниження твоїх доходів у найближчому майбутньому.



Основна думка, яку проводять дослідники, полягає в тому, що при прийнятті рішень людина керується не абстрактними принципами максимізації задоволень і мінімізації витрат, а спочатку кодує можливі наслідки його дій як користь чи шкода залежно від обраного орієнтира, оперуючи відносними, а не абсолютними величинами. Так, наприклад, якщо задоволення індивіда, отримане від споживання, зазвичай виявляється набагато слабкіше, ніж його незадоволення у разі втрат, його поведінка буде відхилятися від того, яка передбачається теорією раціональних очікувань. Причому в цьому випадку вона не буде пов'язане з прагненням уникнути ризику.

Нова дисципліна виявилася не тільки надзвичайно захоплюючою, але і достатньо правдоподібною. З її допомогою можна не тільки пояснити всі ті економічні феномени, які ніяк не хотіли вписуватися в загальноновизнані догми «класичної» економіки, але навіть зробити досить реалістичні прогнози на найближче, але вельми невизначене майбутнє. Так що не дивно, що зараз кафедри поведінкової економіки (а саме таку назву отримала нова дисципліна) відкриті у всіх американських університетах які дбають про свій престиж. А частка випускників американських вузів, що спеціалізуються з цієї дисципліни, від загального числа студентів - економістів склала значні 20 відсотків.



References

1. Smith V.L. Bargaining and Market Behavior, Cambridge University Press 2000, pp.107-142
2. Kahneman, D. and A. Tversky (2001), "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica* 47, pp. 263-291



**ON THE POSSIBLE ALTERNATIVE TO MARKET ECONOMY****О ВОЗМОЖНОЙ АЛЬТЕРНАТИВЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ****Shvetsov Y.G.****Швецов Ю.Г.**

*д.э.н., профессор, заведующий кафедрой
экономики, финансов и кредита АлмГТУ
yu.shvetsov@mail.ru*

Законы экономики не могут быть этически выхолощенными; они должны быть неразрывно связаны с внутренним миром личности и его духовно-нравственными ориентирами. Поэтому экономическая теория в нынешнем виде с ее всецелым неприятием последних, изжила себя и нуждается не просто в ревизии отдельных элементов, а в полном переосмыслении всех методологических принципов. Однако все имеющиеся в наличии учения – меркантилизм, физиократия, классицизм, неоклассицизм, марксизм, институционализм, кейнсианство, экономикс, маргинализм и пр. – сходны в главном: считают рынок неперменным и безальтернативным стержнем производственных отношений в обществе. Различия же в подходах к генезису и спектральному форматированию капитализма, как и в трактовке их отдельных нюансов, демонстрируемые различными научными школами, на этом фоне выглядят несущественными. Основной порок всех этих, без исключения, теоретических дискурсов заложен в сведении богатства и разнообразия субстанционального бытия человечества до уровня примитивного материализма.

В большинстве публикаций их авторы не ставят своей целью сказать что-то новое, претендовать на некое научное достижение в этой области. Преобладающая часть изданного материала по экономике – это банальность, тавтология, эклектика и компиляция. В тех же немногочисленных трудах, где присутствует определенная свежесть мысли и оригинальность ее трактовки, они неизменно находятся под последовательным и неприкрытым влиянием рыночных догматов

Содержание теоретических изысканий в области экономики научной ценности в себе не заключает, ибо в основе своей имеет набор знаний, во-первых, морально устаревших, а во-вторых, оторванных от общечеловеческих ценностей.

Любое научное исследование ставит своей целью поиск истины и непредубежденное ее восприятие, которое может совпадать, а может не только не синкретизмировать, но и вступать в противоречие с первоначальной научной гипотезой. Теория рыночной экономики идет вразрез с этой аксиомой, у нее свой путь. Здесь изначально товарно-денежные отношения возводятся в ранг непререкаемого авторитета, им отводится роль своеобразной «лакмусовой бумажки», с помощью которой



поверяются на самоценность все генерируемые новации в области развития производительных сил и совершенствования производственных отношений. Поэтому то, что не соответствует рыночному механизму, находится с ним в непримиримом противоречии, без всякого сожаления и малейшей тени сомнения тщательно отбраковывается. Научная гипотеза заранее, без ее подтверждения солидной доказательной базой, объявляется истиной.

Следовательно, внутреннее содержание рыночной экономики в виде целостной и стройной научной теории отсутствует, а наличествует только псевдонаучная концепция организационного механизма поддержания жизнеспособности капиталистической системы хозяйствования вкупе с рецептурой лечения ее наиболее хронических болячек и язв. Конечно же, такая зыбкая методологическая основа не может быть состоятельной, и она неминуемо подвергнется немедленному распаду, когда истина будет восстановлена.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что рыночное хозяйство исчерпало свой потенциал в обществе, и ему на смену должна придти экономика нового типа. Цель у такой экономики принципиально другая, чем у рыночной; она находит имманентное выражение в понятии «всеобщего блага» - именно всеобщего (всех и каждого), а не избранного меньшинства и даже не большинства населения. Человек здесь есть не средство и не ресурс, но смысл и миссия материального производства.



Список литературы:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
2. Фромм Э. Иметь или быть? - М., 1990.



Section 3. PR, advertising & marketing

MODERN DEVELOPMENT OF BRANDING: RELEVANCE, SIGNIFICANCE, TRENDS

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ БРЕНДИНГА: АКТУАЛЬНОСТЬ, ЗНАЧИМОСТЬ, ТЕНДЕНЦИИ



Kazakova E.V.

Казакова Е.В.

*аспирант кафедры экономики предприятия и
управления трудовыми ресурсами*

Луганский национальный аграрный университет

lisichkaev@mail.ru



Abstract: *One of the perspective directions of marketing is branding, studying brand creation and brand management. Brands are needed for winning customer loyalty, increasing profits, increasing market share and competitive advantage. That is the purpose companies use different techniques of marketing communications. Development of methods for the application of branding is of great interest to professionals. The method of building of the strategic branding policy for the application of branding is currently one of the most important tasks for managers and marketing departments. Today the most priority directions of development are the brand creation and the brand changes.*

Key words: *competitiveness, branding, brand, strategy, consumer goods marketing, competitive advantage, method, positioning.*

Аннотация: *Одним из перспективных направлений маркетинга является брендинг, который изучает создание и управление брендами. Бренды необходимы для завоевания лояльности клиентов, роста прибыли, увеличения доли рынка и утверждения конкурентного превосходства. Для этого предприятия используют различные методы маркетинговых коммуникаций. Разработка методов применения брендинга представляет огромный интерес со стороны профессионалов и на данный момент методика построения правильной стратегической политики применения брендинга – одна из важнейших задач руководителей предприятий и отделов маркетинга. Сегодня, наиболее приоритетными направлениями развития бренда является создание самого бренда и изменение бренда.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, брендинг, бренд, стратегия, маркетинг потребительских товаров, конкурентные преимущества, метод, позиционирование.*



Современным предприятиям необходимо переходить на новый, качественно новый уровень отношений, который регулируется законами конкуренции. Для того чтобы удержаться и развиваться в таких жестких условиях, предприятиям необходимо использовать целый комплекс маркетинга. Поэтому, появляется большой интерес к одному из направлений маркетинга – брендингу, который изучает создание и управление брендами / торговыми марками. Для стран СНГ это новое направление, в отличие от западных стран. В развитых странах давно отводится должное внимание комплексному и системному формированию бренда, где он имеет самостоятельное и весьма важное теоретическое и практическое значение. Противоположная ситуация происходит в постсоветском пространстве, где этот вопрос практически не рассматривался. Практически все предприятия выводят на рынок новые товары / услуги, которые существенно не отличаются друг от друга. Большинство товарных категорий представлены различными торговыми марками, количество которых превышает сотни. Учитывая то, что товары существенно не отличаются друг от друга и находятся в одном ценовом сегменте, все сильнее приходится бороться предприятиям за свое место «под солнцем», которые, в свою очередь, и заставляют предприятия искать новые пути создания конкурентных преимуществ. Для того чтобы выделить свой товар / услугу среди конкурентов, предприятия используют различные методы маркетинговых коммуникаций (реклама, стимулирование спроса, персональные продажи и формирование общественного мнения). На выбор потребителя влияют, условно, две группы факторов. К первой группе факторов можно отнести качество, упаковку, цену, производителя, то есть те, факторы, которые обладают реальными потребительскими свойствами товара. Вторая группа представляет комплекс ожиданий от товара / услуги, то есть представлений (образов), которые сформировались у потребителя на основании информации, которой он владеет в тот момент, когда необходимо принять решение о покупке. Для того чтобы выделить свой товар / услугу необходимо наделить его особыми преимуществами в глазах и умах потребителей, которые, зачастую являются искусственно созданными. В этом нам помогут быстрая и точная коммуникация (которая способна увлечь потребителя) и информация, которая способна донести и сформировать в сознании потребителя яркий, устойчивый образ, который будет решающим при принятии решения о покупке.

Итак, конкурентные позиции на рынке во многом определяет позиционирование товара, отражающее его ценность, которая создана в сознании целевой аудитории. Для того чтобы «задержаться» в сознании покупателя необходимо активизировать маркетинговую деятельность и свести ее к созданию бренда, который сегодня является самым сильным инструментом бизнеса в развитых странах.

Брендинг, как новое направление, обусловлено тем, что рынок сегодня – это борьба за сознание потребителей, где инструментом дифференциации и влияния на принятие решения о покупке товаров / услуг выступают товарные знаки и рекламные образы. Такие «правила игры» диктуют необходимость разработки и применения



системы управления брендом. Система управления брендами представляет собой процесс брендинга. Поскольку запускать новые бренды является дорогостоящим мероприятием, следовательно, нужно учиться управлять уже имеющимися. И первое, что необходимо иметь в виду, – это связь процесса управления брендом со стратегией и бизнес - системой предприятия.

Отсутствие достаточного практического опыта в создании и управлении брендом, несовершенство теоретической основы брендинга становятся новизной для исследований как для предприятий, так и для науки.

Брендинг, как наука только начинает развиваться, но определенно действует в поле маркетинга потребительских товаров. Одной из основных задач маркетинга потребительских товаров является создание долгосрочных покупательских предпочтений к определенным маркам товара предприятия и обеспечение высокого уровня идентификации их при совершении покупок. Брендинг – это не только логическое продолжение стратегического маркетингового планирования, а и тесная связь с позиционированием.

Основной вклад в научное развитие понятия «брендинг» среди отечественных ученых внесли А. М. Годин, О. А. Масленникова, которые считают, что в настоящее время благодаря брендингу повышается качество продукции, улучшается товарооборотчиваемость и другие аспекты, связанные с производством и реализацией продукции массового спроса. По их мнению, брендинг – это деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к товару (услуге), основанная на совместном усиленном действии на потребителя товарного знака (знака обслуживания), упаковки, рекламных обращений, материалов сейлз промоушен и других элементов рекламы, объединенных определенной идеей и однотипным оформлением, выделяющих товар (услугу) среди конкурентов и создающих его образ (Brand image). [1, 6]. Также исследовали процессы создания и позиционирования бренда такие известные ученые как В. Н. Домнин, О. Л. Чернозуб, В. И. Перция, каждый из которых, внес огромный вклад в «культуру» брендинга.

Анализируя предшествующий опыт зарубежных ученых, можно сделать вывод, что ни одна из теорий маркетинга за всю историю его развития не пользовалась, пожалуй, такой же популярностью среди специалистов, как теория поведения покупателей. Целый ряд исследователей добились в этой области больших успехов, обусловив тем самым выделение данного течения маркетинговой мысли в отдельную школу. Среди них Дж. Говард, Я. Шет, П. Блисс, Р. Блэкуэлл, Д. Коллет, а также П. Темпорал, Д. Аакер, Ф.Котлер, Д. Траут, Дж. Бекер. В трудах последних из перечисленных авторов брендинг представляется как наука и искусство создания долгосрочного покупательского предпочтения к определенной товарной марке.

Существуют различные трактовки понятия «брендинг» [3,4,5,6,7] но все они придерживаются того, что брендинг включает в себя деятельность, как по созданию брендов, так и деятельность по управлению брендами на рынках.



Разработка методов применения брендинга представляет огромный интерес как объект исследований для отечественных и зарубежных ученых, и на данный момент методика построения правильной стратегической политики применения брендинга – одна из важнейших задач руководителей предприятий и отделов маркетинга.

Сегодня, наиболее приоритетными направлениями развития бренда является создание самого бренда и изменение бренда.

При разработке стратегии создания нового бренда предприятиям необходимо учитывать, какие возможные трудности это повлечет за собой. Создание нового бренда обойдется предприятию в несколько раз дороже, чем управление существующим. Стратегия создания нового бренда используется при выводе на рынок нового товара, или скажем в отрасли (функционирования предприятия, категории товара), где высокая конкуренция, или же формируется новая рыночная ниша. Процесс очень сложный, сочетает в себе креативность и глубокое знание рынка.

Стратегия изменения бренда дает возможность комбинировать бренд с другим брендом. Тогда, бренды - участники остаются независимыми и сохраняют свои названия, но при этом усиливают друг друга, взаимообогащаются, обмениваясь положительными характеристиками, что предполагает получение синергетического эффекта. Также возможны ситуации, когда бренд необходимо перепозиционировать. Для реализации стратегии перепозиционирования необходимо задействовать внутренние силы предприятия, это даст больший эффект нежели обращаться в рекламные агентства.

Итак, выбрать верную стратегию брендинга непросто: существует множество вариантов, но каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, отличительные характеристики, делающие его идеальным для одних предприятий и брендов и неприемлемым – для других.

Только при условии правильного брендинга, предприятия получают ожидаемый результат – лояльность клиентов, рост прибыли, доли рынка и конкурентное превосходство.



Список литературы:

- 1). Годин А.М., Масленникова О.А. Инструменты современного маркетинга / Монография: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://velib.com/read_book/godin_aleksandr_mikhajjlovich-maslennikova_olga_anatolevna/instrumenty_sovremennogo_marketinga/vvedenie
- 2). Годин А. М. Брендинг: Учебное пособие / А. М. Годин. — 3 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство торговая корпорация «Дашков и К», 2012. –184 с.
- 3). Финансовый словарь / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/20686
- 4). Словарь бизнес - терминов. [Электронный ресурс] / Академик.ру. 2001.– Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/19672>



- 5). Реклама и полиграфия: опыт словаря-справочника.— М.: Гелла-принт. Стефанов С.И. 2004. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://advertising_polygraphy.academic.ru/967
- 6). Д. Траут, Э. Райс «Позиционирование: Битва за узнаваемость»: [Электронный ресурс]. / Д. Траут, Э. Райс – Режим доступа: http://www.e-reading.club/bookreader.php/145785/Pozicionirovanie._Bitva_za_uznavaemost.pdf
- 7). Маркетинг: большой толковый словарь. — М.: Омега-Л. Под ред. А. П. Панкрухина. 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.academic.ru/25/БРЕНДИНГ>
- 8). Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. Бугаев М. и др. 2 изд-е. - СПб: Питер, 1999.



INCLUSIVE TOURISM: MARKETING ASPECT

ІНКЛЮЗИВНИЙ ТУРИЗМ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ



Kostynets V.V.

Костинець В.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри

міжнародних економічних відносин

ВНЗ «Національна академія управління»

Lucille_13@mail.ru

+38 (067) 634 33 13

<https://www.facebook.com/valeriya.kostinets>

В умовах проголошення Організацією Об'єднаних Націй 2017 року Міжнародним роком сталого розвитку туризму [2] дана сфера набуває не просто масового характеру, а стає однією з провідних, високоприбуткових та найбільш динамічних га-



лузей світового господарства. Сучасне завдання туристичного бізнесу – виробництво і реалізація туристичного продукту і послуг, доступних широкому колу споживачів з різним рівнем доходу і потреб і при цьому, вирішення проблем клієнтів, створення комфорту і турбота про умови їх відпочинку.

Згідно з дослідженнями Всесвітньої туристичної організації кількість міжнародних туристів досягла в 2014 р. 1,138 мільйонів осіб, а у 2015 році число міжнародних туристських прибуттів збільшилося на 4,4% і склало в цілому 1 184 млн. Це означає, що в порівнянні з 2014 роком в минулому році приблизно на 50 млн. більше туристів здійснили подорожі в усьому світі. UNWTO прогнозує, що за результатами 2016 р. темпи зростання становитимуть близько 4% [3].

В Україні туристичний і готельно-ресторанний бізнес не досягнув ще такого рівня розвитку, як у США та країнах Західної Європи, проте існують всі передумови для розвитку туристичної сфери та забезпечення комфортних подорожей всередині країни для всіх категорій туристів, в тому числі для маломобільних груп населення.

Інклюзивний туризм (inclusive tourism) або туризм для всіх (tourism for all people) – напрямок, який наразі динамічно розвивається в усьому світі. Інклюзивний туризм - процес розвитку туризму, який має на увазі доступність туризму для всіх, із врахуванням пристосування інфраструктури туристичних центрів і об'єктів туристського показу до різних потреб усіх людей, в тому числі, інвалідів, людей похилого віку, людей з тимчасовими обмеженими можливостями.

Туризм для людей з обмеженими можливостями є ефективним методом соціальної реабілітації, що дозволяє досягти суттєвих результатів з психологічної та соціальної сторони. Дуже важливо дати зрозуміти людині з обмеженими можливостями, що вона може вийти за межі свого місця існування, подорожувати, отримати нові позитивні емоції. Туризм дає можливість людям з обмеженими можливостями насправді відчути себе повноцінними громадянами світу. Тільки в Європі послуги інклюзивного туризму можуть бути затребувані у 127 млн громадян Євросоюзу, що становить більше 27% європейського населення. Близько 70% з них мають фінансові та фізичні можливості подорожувати. Якщо врахувати, що цю категорію туристів супроводжують друзі, родичі або опікуни, то, відповідно, передбачувані доходи в цьому секторі туризму перевищують 80 млрд євро.

Слід відзначити, що для приємного і комфортного відпочинку людей з обмеженими можливостями, потрібна чітка організація та планування цього заходу з урахуванням обмежених фізичних можливостей. В основному маломобільні туристи обирають готелі від 3* до 5*, оскільки тільки готелі цієї категорії пропонують адаптовані номери. Готелі бюджетного рівня – 1* та 2*, апарт-готелі, - складають лише 10,62% ринку доступного туризму. На думку експертів, збільшення числа бюджетних готелів, з наявністю номерів, створених за принципом універсального дизайну, значно збільшить попит в цьому сегменті туристичного ринку [1].

В Україні, враховуючи складну економіко-політичну ситуацію, військові дії на



сході країни, кількість осіб з обмеженими фізичними можливостями щорічно зростає, що, безумовно, є вкрай сумною тенденцією. Відповідно з'являється необхідність забезпечення умов для реабілітації, відпочинку та оздоровлення даної групи населення.

Для розвитку інклюзивного туризму в Україні має бути доступним весь ланцюжок послуг: доступність засобів розміщення (безбар'єрне середовище), транспорту, інформації. Веб-сайти туристичних компаній, засобів розміщення та інших компаній, в тому числі транспортного сектору в ідеальному випадку повинні бути доступні також для сліпих користувачів. До потреб туристів з особливими потребами повинні бути пристосовані громадські установи, об'єкти культури, архітектурні та історичні пам'ятки, музеї, театри. Доступність і рівень медичної допомоги - один з головних критеріїв вибору місця для відпочинку в цьому сегменті туристичного ринку. Інклюзивний туризм може розвиватися тільки в тому випадку, якщо об'єкти індустрії гостинності та туризму відповідатимуть принципу «зручно для всіх».

Водночас ключовими проблемами в розвитку інклюзивного туризму є наступні:

- обмежена кількість на ринку туризму туристичних менеджерів, які здатні надати якісну консультацію щодо вибору місця відпочинку для людей з обмеженими можливостями, враховуючи всі основні вимоги цієї категорії туристів;
- відсутність інформативності про доступність туристичної інфраструктури;
- недостатність спеціального транспорту для людей з порушенням опорно-рухового апарату і спеціального обладнання для інших категорій людей з обмеженими можливостями на основних об'єктах туристичної індустрії (аеропорти, вокзали);
- громадський фактор: люди з обмеженими можливостями часто не пристосовані для спілкування на одному рівні зі здоровими людьми, відчуваючи певне специфічне ставлення з їхнього боку;
- матеріальна сторона: пенсії і соціальні виплати маломобільним групам людей не дозволяють в більшості випадків придбати ту чи іншу турпутівку.

В свою чергу, експерти туризму виділяють основні проблеми, з якими стикаються суто глухі та незрячі туристи з урахуванням відсутності оголошення необхідної для здійснення подорожі інформації, доступної для цих категорій туристів (наприклад, відсутність голосових оголошень в терміналі аеропорту, без яких туристи з вадами зору не зможуть знайти стійку реєстрації на рейс або потрібний вихід до зони паспортного контролю):

- бар'єри в посольствах і консульствах;
- бар'єри в польотах;
- бар'єри сухопутним транспортом.

Слід відзначити, що для того, щоб залучити туристів і створити умови для доступного туризму, туристичним компаніям необхідно зробити більш доступними турпакети для людей з обмеженими можливостями. Одним з варіантів позиціонуван-



ня інклюзивного туру, можна розглядати наголошення на оптимальному маршруті, найкращих екскурсіях або найдоступніших готелях для людей з обмеженими можливостями тощо.

Відповідно в ході маркетингової підтримки при формуванні, просуванні і реалізації туристичного продукту необхідно:

- враховувати інтереси туристів з обмеженими фізичними можливостями;
- максимально забезпечити даний сегмент споживачів різними видами туристичних послуг (бажано – з оздоровчими і спортивними цілями, з пасивним відпочинком в рекреаційних центрах, короткочасним приміським відпочинком, риболовлю);
- при проектуванні і реалізації туристичних послуг для туристів з обмеженими фізичними можливостями перевагу доцільно віддавати районам зі сприятливими кліматичними і природними умовами;
- обов'язковою умовою при організації подорожей є транспортна доступність об'єктів туристичної індустрії.

Вироблення стратегії розвитку інклюзивного туризму в Україні і створення умов для її ефективного впровадження і просування є складним завданням, яке має бути реалізоване на засадах державно-приватного партнерства.



Список літератури:

1. Маньшина Н.В. Россия без барьеров: туризм, доступный для всех – перспективы развития, экономическая выгода и социальная значимость / Н.В. Маньшина // X Петербургский туристский Форум «Новый взгляд на Россию», Санкт-Петербург, Россия, 13-15 октября 2010 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sankurtur.ru/press/item/3000/>
2. Центр новостей ООН: 2017 год провозглашен Международным годом туризма [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=25062#.V0bIJ9SLRLT>
3. Число международных туристских прибытий в 2015 году возросло на 4% и достигло рекордной отметки в 1,2 млрд. // Пресс-релиз Всемирной Туристской Организации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2016-01-19/chislo-mezhdunarodnykh-turistskikh-pribytii-v-2015-godu-vozroslo-na-4-i-dos>



Section 4. Strategic management

CONDITIONS EFFICIENCY OF STRATEGIC DECISION

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ



Zub A.T.

Зуб А.Т.

д. ф. н., профессор МГУ им. М.В. Ломоносова,
факультет государственного управления, г. Москва
e-mail: zubat@spsa.msu.ru



The article gives characteristics of strategic decisions are determined by common factors of efficiency of their adoption, the most important of which are the assessment of environmental factors, the attitude of key stakeholders to strategic alternatives, evaluation of internal organizational capabilities and resources. Developing a paradigm of effective strategic decisions, the contents of which are characteristics of the organization, the used technology, organizational policies and available resources. The concepts of effective, efficient and ineffective solutions are considered. The efficiency of strategic decisions is defined as the level of involvement of leadership in decision making, and rating the importance of the decision to develop an organizational strategy.

Keywords: Strategic decisions, strategic gap, efficiency of decisions, strategic implementation, organizational stakeholders

В статье даются характеристики стратегических решений, определяются общие принципы эффективности их принятия, важнейшими из которых являются оценка параметров окружающей среды, отношения ключевых стейкхолдеров к стратегическим альтернативам, оценка внутренних организационных способностей и ресурсов. Разрабатывается парадигма эффективности стратегических решений, содержанием которой являются характеристики руководства организации, используемые технологии, организационная политика и наличные ресурсы. Рассматриваются понятия эффективных, результативных и неэффективных решений. Эффективность стратегических решений определяется как уровнем вовлеченности руководства в принятие решения, так и оценкой важности решения для выработки организационной стратегии.

Ключевые слова: стратегические решения, стратегический разрыв, эффективность управленческих решений, имплементация стратегии, стейкхолдеры организации.



Качество стратегических решений определяет не только степень реалистичности и практической значимости стратегических планов, но и условия и успешность их имплементации. Стратегические решения должны быть эффективными, что означает, что они должны обеспечивать переход организации в новое состояние, в максимальной степени соответствующее запланированным результатам. В соответствии с достижением этой цели стратегические решения могут оцениваться как эффективные, результативные и ошибочные. Например, стратегическое решение, приведшее к достижению заданной цели с соблюдением временных, бюджетных, экологических и других ограничений, должно рассматриваться как эффективное. В противоположность этому, решение, приведшее к достижению поставленной цели, но с затратами, большими, чем были запланированы, или со срывом запланированных сроков, будет рассматриваться как неэффективное, но результативное. В свою очередь решение, которое не привело к достижению поставленной цели, будет оцениваться не результативное. Такое различие решений порождает проблему определения критериев качества решений.

Несмотря на то, что стратегические решения принимаются в самых разных сферах деятельности организации и отличаются широким разнообразием, можно определить некоторый минимальный набор факторов, которые обеспечивают необходимые (но отнюдь не достаточные) условия их эффективности. Они носят универсальный характер, откуда следует, что их игнорирование с высокой степенью вероятности приведет к провалу стратегии. Эти факторы можно представить как действия, необходимые для минимизации ошибок в ходе процедуры стратегического выбора:

- оценка окружающей среды и уровня ее неопределенности;
- оценка отношения ключевых стейкхолдеров организации к стратегическим альтернативам;
- оценка возможностей и угроз, продуцируемых внешней средой;
- оценка внутренних организационных способностей и ресурсов для осуществления анализируемых вариантов стратегического выбора.

Оценка окружающей среды и уровня ее неопределенности. При выборе стратегического варианта руководители должны учитывать влияние внешней окружающей среды. Для этого разработаны соответствующие методы, например, PEST-анализ, матрица возможностей и угроз, анализ пяти сил М. Портера, бенчмаркинг и другие. Факторы, которые собственно и образуют окружающую среду, создают для руководства проблему необходимости принимать стратегические решения в условиях неопределенности. Такая неопределенность особенно очевидна, когда за время, потраченное на разработку стратегического плана, окружающая среда настолько изменилась, что к своему завершению план уже устарел и требует радикальной переделки. В качестве наиболее важных параметров среды, характеризующих ее неопределенность, исследователи чаще всего называют сложность, понимаемая как множественность факторов, воздействующих на организацию, и скорость изменений интенсивности их воздействия.



Оценка отношения ключевых стейкхолдеров организации к стратегическим альтернативам. Стейкхолдеры могут выступать в роли бенефициаров стратегического выбора, поэтому они проявляют не только заинтересованность в его результатах, но и стремление на определенных этапах подключиться к этому процессу, попытаться повлиять на оценку и выбор альтернативы. Исчерпывающего, универсально списка организационных стейкхолдеров не существует, однако широко признанным является их определение как отдельных лиц или групп, которые зависят от данной организации в части реализации их собственных целей и от которых, в свою очередь, зависит данная организация. В этом случае в число стейкхолдеров входят наемный персонал, собственники, потребители продукции, акционеры, поставщики, кредиторы, инвесторы [5]. Поддержка со стороны стейкхолдеров является необходимым условием для эффективности стратегических решений. В этой связи Дж. Курди справедливо отмечает, что «стратегия не может рассматриваться как успешная, если она не соответствует ожиданиям ключевых стейкхолдеров организации (инвесторов, акционеров, кредиторов, поставщиков и дистрибуторов)» [7, р. 6].

Оценка возможностей и угроз, продуцируемых внешней средой. Одним из наиболее важных факторов окружающей среды для принятия стратегических решений является наличие реальной или предполагаемой возможности, локализованной во внешней среде, и потенциально обеспечивающей получение организацией определенных преимуществ. Источником знаний о такой возможности является информация, получаемые из окружающей среды. Важно не пропустить вновь возникающие возможности из-за отсутствия систематического мониторинга параметров внешней среды, сигнализирующих о появлении такой возможности.

Оценка внутренних организационных способностей и ресурсов. Стратегические решения, нацеленные на преодоление организационных проблем и исключаящие из рассмотрения тенденции изменения организационной среды, в лучшем случае могут быть результативными. Эффективность же решений обеспечивает анализ как внешних, так и внутренних факторов.

Существуют, по крайней мере, три причины, по которым краткое описание способностей и ресурсов организации с указанием ее сильных и слабых сторон является важным при определении эффективности конкретного стратегического решения: во-первых, капитализация внешних возможностей означает, как правило, эффективное использование внутренних ресурсов и компетенций. Для решения этой задачи полезно использовать суждение Б. Бирнбаума, что «в конечном счете, стратегические решения представляет собой компромисс между поступательными и оборонительными действиями при оптимальном балансе их соотношения, основанном на должной осведомленности о внешних условиях и умелом использовании внутренних ресурсов» [3, р. 123].

Во-вторых, формирование защиты данной организации от внешних угроз требует точных сведений о внутренних как сильных, так и слабых сторонах для создания соответствующей системы защитных мероприятий и средств.



В-третьих, такое описание позволяет «подстраивать» организационные способности под возможности – делать это автоматически может лишь незначительное число организаций, обладающих превосходными характеристиками во всех областях.

Помимо рассмотренных выше общих факторов, всегда имеются факторы, являющихся *специфическими* для конкретных решений. Они определяют индивидуальный контекст принятия решения, обеспечивающий его уникальность, которая, как правило, является ценным качеством, затрудняющим попытку копирования стратегии конкурентами. Специфические факторы, придающие стратегическому решению оригинальность, неповторимость, индивидуальность, часто остаются на периферии исследовательского внимания, в то время как в его фокусе находятся по преимуществу универсальные факторы, описания которых в виде «законов» и «правил» вошли в учебники по стратегическому менеджменту. Однако имеются и значимые исследования, выявляющие механизм работы специфических факторов. К ним можно отнести, в частности, известный бестселлер Т. Питерса и Р. Уотермана [2], а также, например, исследование Дж. Харрисоном условий успеха и неудач фирм, избравших одну и ту же стратегию [6] или описание Дж. Дональдсона и Дж. Силмена особенностей принятия стратегических решений в двенадцати лидирующих корпорациях США [4] и ряд других.

В большинстве случаев стратегические решения принимаются руководством организации. Здесь возникает проблема возможного расхождений в оценках решений между руководством и исполнителями в функциональных подразделениях организации. Действенные методы сближения интересов предлагают различные технологии партисипативного принятия решений, основанных на методологии мягкого системного подхода [1; 8].

Позиции руководства в отношении некоторого конкретного стратегического решения сконцентрированы вокруг двух основных факторов: во-первых, расчетных или обоснованно заданных качественных характеристик самого стратегического решения; и, во-вторых, конечного результата на выходе, который должен служить призом за все усилия по разработке и внедрению стратегии. Однако здесь многое зависит от метода оценки соответствия полученного результата возможному оптимальному результату, который характеризовал бы эффективное стратегическое управление.

Пытаясь прояснить эту ситуацию Дж. Маллинс и О. Уолкер выделили два параметра принятия стратегических решений: во-первых, предпочтения лиц, принимающих решения, в отношении данного результата на выходе, и, во-вторых, предполагаемые их знания в отношении такого результата [9].

В большинстве случаев стратегического выбора предпочтения руководства совершенно очевидны. Существует определенная стратегическая цель, и лица, принимающие решения, отдают предпочтение тому варианту выбора, который, в соответствии с их ожиданиями (другой вопрос, в какой мере эти ожидания строятся на рациональных основаниях), должен привести к желаемому результату. Однако в действительности не существуют идеально совершенные знания относительно конеч-



ного результата, соответствующего данному стратегическому выбору. Перспективы получения ожидаемого конечного результата в случае стратегического выбора всегда оцениваются вероятностно. Следовательно, лица, принимающие решения, должны продвигаться в направлении достижения стратегического результата при наличии существенной неопределенности и выбирать альтернативы, основываясь на здравом смысле, прошлом опыте, суждениях в отношении сведений, которые достаточно несовершенны. Такой подход к принятию стратегических решений можно назвать *стратегией принятия решений на основе суждений*.

Однако иногда лица, принимающие решения, полагают, что знают достаточно много о заданном конечном результате и путях его достижения для того, чтобы выбрать вариант, который приведет к оптимальному уровню достижения заданной стратегической цели. Такой подход назовем *аналитической стратегией принятия решения*. В этом случае для планирования используются методы жесткого системного подхода, такие, как системный анализ, исследование операций, метод PERT, системный инжиниринг и им подобные.

Эти методы часто представлены в виде алгоритмов, гарантирующих получение оптимального результата. В этом их привлекательность, но одновременно с этим здесь таится опасность потери интереса к осуществлению стратегии со стороны высшего руководства организации. Действительно, если найден алгоритм (который, в принципе, может быть очень сложным), обеспечивающий достижение стратегической цели, то может сложиться убеждение, что работа высшего руководства по принятию стратегического решения на этом завершается, а в дальнейшем топ-менеджерам следует обратить внимание на организационную дисциплину, обеспечивающую точное и своевременное выполнение предписаний. Такой подход ведет к тому, что сложность решения будет недооцениваться, а знания и компетенции лиц, принимающих решения, переоцениваться.

В противоположность этому, стратегия принятия решений на основе суждений, признает неопределенность, сопутствующую большинству случаев стратегического выбора, и учитывает многочисленные ограничения, налагаемые на лиц, принимающих решения [9, p. 137]. Выполнение такой стратегии требует постоянного внимания руководства к процессу разработки и осуществления стратегии.

Степень стратегической важности решения низкая высокая	II Эффективность от низкой до средней	III Максимальная эффективность
	I Низкая эффективность	IV Высокая эффективность
	низкий	высокий

Уровень вовлеченности руководства в процесс разработки решения

Рис. 1. Матрица эффективности стратегических решений



Теперь имеются основания для того, чтобы сделать вывод, что оценка эффективности принятия стратегических решений оказывается обусловленной двумя параметрами, отраженными в матрице эффективности (рис. 1): во-первых, уровнем вовлеченности руководства в процесс принятия стратегических решений и, во-вторых, оценкой стратегической важности решения для организации. По этим параметрам выделяется четыре варианта оценки эффективности.

В первом квадранте отмечается наиболее низкая эффективность решений. С высокой долей вероятности можно утверждать, что эти решения останутся на бумаге. Такая ситуация нередко встречается на практике, когда из соображений престижа, привлечения интереса стейкхолдеров (прежде всего, акционеров, инвесторов) провозглашаются стратегические планы, намерения, которые не являются реалистичными, и поэтому никто и не собирается их реализовывать на практике.

В этот же раздел попадают стратегические решения, характеризующиеся набором недостижимых целей, выводимых из негативного стратегического разрыва и утверждаемых через закрытый процесс принятия управленческих решений. Само стратегическое решение в этом случае оценивается с помощью некорректных критериев, получаемых из кластера специфичных для решения факторов, приводящих к результату, получаемому с помощью аналитической стратегии принятия решений.

В противоположность этому, в третьем квадранте оказываются решения, характеризующиеся достижимыми целями, позитивным стратегическим разрывом, открытым подходом к процессу принятия решения и ожиданиями, настроенными на реализацию достижимых целей. Само стратегическое решение оценивается с помощью корректных критериев, выводимых из набора специфичных для решения факторов, приводящих к оптимальному результату.

Решения, отнесенные ко второму квадранту, относятся к проблемам высокой стратегической важности, но отданных на откуп «специалистам». Руководство организации как бы «делегирует» принятие решений по важным, но специальным проблемам стратегического масштаба (например, таким, как финансовые, технологические, экологические и т.д. проблемы) соответствующим департаментам, в сферу компетенции которых входит деятельность, под которую попадают данные проблемы. Здесь возможна в лучшем случае удовлетворительная эффективность, обусловленная замкнутым процессом принятия решений, отсутствием более широкого, общеорганизационного контекста рассмотрения проблем.

К четвертому квадранту относятся стратегические решения не первого уровня важности, но которым уделяется повышенное внимание со стороны руководства. Чаще всего, это решения второго и ниже уровня (если использовать аналогию с деревом решений), то есть детализирующие главное стратегическое решение, определяющее суть стратегии. Это могут быть масштабные конкретные задачи, стоящие перед отдельными подразделениями компании, например, производственным, маркетинговым, снабженческим и т.д. Они более конкретны, им присуща большая ясность



относительно путей достижения целей, здесь легче проследить локальный прогресс. В этом отношении они являются более привлекательными для руководства организации как объект непосредственного контроля. В силу этих обстоятельств решения этой группы достигают достаточно высокого уровня эффективности.

При существенной перестройке управленческого отношения к самому стратегическому решению, включая приемлемость удовлетворительного результата, получаемого с помощью стратегии принятия решений на основе суждения, эффективное стратегическое решение в четвертом квадранте может быть трансформировано в высокоэффективный стратегический выбор третьего квадранта.

В заключение отметим, что реалистичный взгляд руководства на свое собственное отношение к процессу принятия решения, изложенному в данной статье, а также к характеру самого решения может внести определенный вклад в повышение эффективности стратегических решений, а восприятие руководством того факта, что эффективные стратегические решения чаще всего возникают в результате открытого процесса принятия решения, основанного на достижимых целях, может способствовать росту эффективности стратегических решений организации.



Список литературы:

- 1). Григорянц К.С., Зуб А.Т. Антикризисные решения на различных этапах жизненного цикла организации // Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами. Новосибирск: ЦРНС. 2014. С. 74-124.
- 2). Питерс Т., Уотерман Р. В поисках совершенства. М.: Вильямс. 2005.
- 3). Birnbaum B. Strategic Thinking: A Four Piece Puzzle. 2014. Kindle Edition.
- 4). Donaldson J., Silman J. Accelerated Dragons. Boston: Taylor & Francis. 1998.
- 5). Freeman E., Harrison J. Stakeholder theory: the state of the art. Cambridge: Cambridge university press. 2010.
- 6). Harrison J. Strategic Management: of Resources and Relationships. N.Y.: John Wiley & Sons. 2002.
- 7). Kourdi J. Business Strategy: A guide to effective decision-making. N.Y.: Public Affairs. 2015.
- 8). Ledington P. Soft systems methodology — core concepts. San Francisco, 2014.
- 9). Mullins J., Walker O. Marketing Management: A Strategic Decision-Making. N.Y.: John Wiley & Sons. 2011.



Section 5. Change management

INNOVATION POLICY AS A TOOL FOR IMPROVEMENT OF NATIONAL ECONOMIC GENOME

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ГЕНОМУ



Bilotserkivets V.V.

Білоцерківець В.В.,

д.е.н., проф., професор кафедри політичної економії

Національної металургійної академії України

krumming@gmail.com

Zavhorodnia O.O.

Завгородня О.О.,

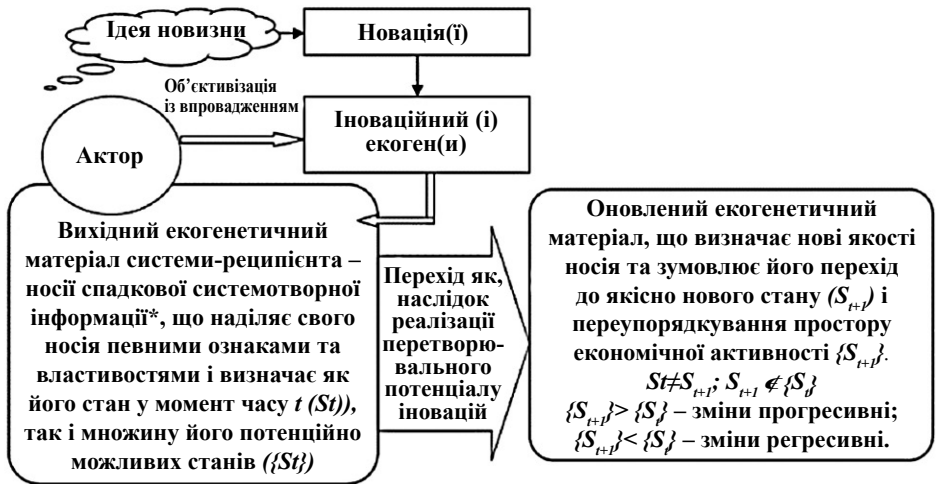
д.е.н., доц., професор кафедри політичної економії

Національної металургійної академії України

elenzavg@gmail.com

Світова економічна криза завдала тяжкого удару по економіці більшості країн світу, диференціюючи глибину та важкість наслідків в залежності від ступеня та характеру їх інтегрованості у світогосподарські процеси. Серед найбільш постраждалих країн опинилася і Україна, яка, відкриваючи себе світу, не потурбувалася про завчасне удосконалення національного економічного геному, посилення його конкурентних переваг, а також про створення ефективних механізмів захисту національних інтересів при розподілі вигод глобалізації та регіоналізації.

Хочеться сподіватися, що необхідність спиратися при проектуванні власного економічного майбутнього на генетичні джерела і внутрішній потенціал саморозвитку тепер стане очевидною не тільки для науковців, а й для практиків макроекономічної політики. Зокрема це потребує поглиблених досліджень національної економічної генетики (у подальшому - екогенетики) з акцентом на інноваційних механізмах її спрямованого якісного оновлення. За їх безпосередньою участю (рис. 1) відбувається формування стратегічних підвалин розвитку національної економіки, забезпечення її руху у глобальному політико-економічному просторі через збереження та нарощування конкурентних переваг, еволюційно перспективних у межах обраної інтеграційної моделі.



* Інформації щодо: а) програми перетворення множини різномірних і відносно автономних елементів у цілісну економічну систему, здатну до циклічного самовідтворення, підтримки самототожності в еволюційному процесі, опору будь-яким системоруйнівним збуренням, адаптації до них у разі неможливості протидії; б) функціонального призначення даної системи, цілей і ціннісних пріоритетів руху, алгоритму оптимізації її результатів функціонування та міжчасового відбору конкурентних переваг; в) механізмів самореференції, підтримки структурно-динамічної рівноваги, збереження «пам'яті системи», передачу між поколіннями спадкової інформації; г) набору поведінкових інстинктивно-рефлекторних реакцій на типові порушення рівноваги й узвичаєні виклики середовища.

Рис. 1. Іновації як носії та каталізатори якісних змін геному та генотипу економічної системи.

Це обумовлює доцільність погляду на іноваційну політику як інструмент спрямованого удосконалення на іноваційній основі національних екогенетичних програм системотворення та відтворення, їх авангардизації та модернізації. Складовими регулювання екогенетичної спадковості є:

- прогнозування та презентація суспільству альтернативних варіантів іноваційних метаморфоз геному та генотипу національної економіки, організації процедури їх суспільної експертизи;
- визначення в діалозі із суспільством стратегічних пріоритетів й напрямів розвитку національної економіки, окреслення горизонту довгострокового планування іноваційно-інвестиційної діяльності економічних акторів;



- дослідження домінантних і латентних інноваційних екогенів на окремих етапах розвитку системи, опанування механізмів їх генерації, оновлення, заміщення та трансферу;
- селекція носіїв новизни за критеріями патріотичності, ефективності та конкурентоспроможності, інтенсивна культивуація еволюційно перспективних, цілеспрямоване інвестування в їх становлення, розвиток, популяризацію та поширення;
- стимулювання економічної активності носіїв інноваційних екогенів, насамперед шляхом надання їм певних пільгових преференцій;
- вибірковий імпорт інститутів, що «прищеплюються» до власного економіко-генетичного матеріалу. Робити це необхідно вкрай обережно і поступово, проводячи селекцію за критерієм стратегічно ефективної комбінаторики власного та зовнішньо привнесеного, що передбачає, як мінімум, сумісність імплантатів із середовищем. Порушення принципу спадковості істотно перешкоджатиме сталості еволюційного руху економічної системи-реципієнта інновацій та, в найкращому випадку, може призвести до відторгнення нових цінностей, моделей поведінки та організаційних структур. У найгіршому, – призвести до породження і вкоріненості в національний геном економічних химер. Останні не тільки паразитують на суспільних бюджетних фондах й позбавляють частки ресурсів розвитку національне відтворення, а й обслуговують канали імпорту надлишкової ентропії, що скидається розвинутими країнами в різних формах на економічну півпериферію та периферію;
- програмування, ініціація та активізація прогресивних структурних зрушень у національному геномі шляхом комбінаторики наявного власного й запозиченого екогенетичного матеріалу;
- підвищення синергетичного ефекту взаємодії технологічної та інституційної складової економічного геному, виявлення та послаблення інституцій, що стають на перепоні розвитку;
- підтримка генетичного різноманіття економічних суб'єктів, що істотно загострює конкуренцію між ними, посилює їхню мотивацію до саморозвитку і підвищує ефективність "природного" конкурентно-ринкового відбору. Конкуренція в ролі "процедури відкриття" [1] передбачає варіанти конвергенції нової та традиційної якості, що: а) сприяють епігенезі й спадковій зміні поколінь, коли у більш досконалого нащадка є реальні шанси здолати консервативний опір середовища й потіснити попередників; б) спонукають акторів долати ресурсно-технологічні обмеження саморушності, удосконалювати, поглиблювати та/ або розширювати особистий простір економічної активності. В якості "процедури закриття" [2], конкуренція (зокрема у формі конкурсів і тендерів) "відповідає" за: а) виявлення "чорних дір" неефективності та псевдоінноваційності, перекриття чи консервацію марнотратних напрямів використання



суспільних ресурсів; б) за якісну селекцію носіїв екогенетичного матеріалу певною мірою індіферентну до кон'юнктурно-обумовлених конкурентних переваг й короткострокової вигоди. Наявність еволюційно раціонального селектора та дієвість макроекономічних антициклічних стабілізаторів підвищують імовірність суспільного неприйняття і відторгнення неефективних інновацій, і, відповідно, зменшують можливості їх закріплення в економічному геномі;

- формування національної інноваційної ідеології та культури, що забезпечують сприйнятливість суспільства до нових ідей, його готовність і здатність підтримувати й реалізовувати нововведення у всіх сферах суспільного життя тощо.



Список літератури

- 1). Хаейк Ф. Смысл конкуренции [Текст] / Ф.Хайек. – М.: Изограф, 2001. – 432 с.
- 2). Сухарев О.С. Теория дисфункции экономических систем и институтов: Монография [Текст] / О. Сухарев.. – М.: Ленанд, 2014 – 144 с.



THE POSSIBILITIES OF THE APPLICATION OF PROCESS APPROACH TO CHANGE MANAGEMENT

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ



Vozhko L.M.

Божко Л.М.

к.э.н., доцент, доцент кафедры

«Менеджмент и маркетинг» ПГУПС

lemib@rambler.ru



At the article process approach to change management as one of possible scientific approaches for use in this field of management is presented. Within process approach the corresponding models of change management are given.

Keywords: *change management, process approach, organizational changes.*

В статье представлен процессный подход к управлению изменениями как один из возможных научных подходов для использования в этой области менеджмента. В рамках процессного подхода приводятся соответствующие модели управления изменениями.

Ключевые слова: *управление изменениями, процессный подход, организационные изменения.*

Методология управления организационными изменениями основывается на том или ином подходе к управлению. Многообразии видов организационных изменений, вызвавших организационные изменения факторов и условий проведения изменений придает организационным изменениям такую характеристику, как уникальность. Неповторимость каждых организационных изменений не позволяет использовать ограниченное число подходов и моделей для проведения организационных изменений. Расширение представления о возможных научных подходах в управлении изменениями дает возможность субъекту управления выбрать оптимальный подход из числа доступных [6, с. 531] с тем, чтоб в последствии по соответствующей приемлемой модели разрабатывать конкретную методику управления изменениями. Выбранный научный подход для управления организационными изменениями определяет процедуру их планирования [2] и в конечном счете – их эффективность [3], [5].

Процессный подход к управлению изменениями, судя по обилию авторских моделей, относимых нами к данному подходу, является одним из распространенных и успешно зарекомендовавшим себя.

Процессный подход к управлению организационными изменениями предполагает прохождение определенных этапов по подготовке и проведению изменений. У процесса и проекта есть сходство (следование по этапам, выполнение взаимосвязанных действий), но все же это разные явления. Основным отличием между ними является то, что «процессы носят повторяющийся, циклический характер, а проекты направлены на достижение уникальных целей в определенные сроки» [10]. Это отличие позволяет нам идентифицировать процессный подход. Процессный подход вполне естествен для управления изменениями хотя бы потому, что сами изменения достаточно часто трактуются как процесс. Использование процессного подхода на практике методологически конкретно: стадии процесса изменений – это своеобразная инструкция, руководство к действию. По сравнению с проектным, процессный подход в большей степени соответствует идее «постоянно проводимых изменений»: проект имеет конкретные цели, в процессе же целеполагание более гибкое; проект



четко ограничен по времени, протяженность процесса может определяться по ходу его проведения; проект всегда уникален, а процесс – это всегда уникальное воплощение отработанной схемы. Процессный подход представлен значительным числом авторских моделей изменений. Раскроем некоторые из них.

Прототипом ряда современных моделей организационных изменений является модель американского социолога К. Левина [13]. Модель Левина опирается на тезис о том, что понимание изменений подразумевает осознание стабильности. Факторы, подталкивающие к изменениям, и факторы, направленные на сохранение стабильности, Левин назвал побуждающими и ограничивающими силами соответственно. Когда эти силы равны, организация пребывает в устойчивом положении. Баланс нарушается, когда возрастает значение побуждающих факторов или уменьшается влияние ограничивающих (возможны другие, нарушающие баланс, комбинации). Тогда и требуется осуществить изменения в организации. Уменьшение воздействия ограничивающих сил способствует снижению напряжения, а увеличение побуждающих сил усиливает сопротивление переменам. Модель Левина представляет собой трехступенчатый процесс изменений: «размораживание», «движение», «замораживание» – это общая схема изучения стадий развития организации, которая оставляет детали на усмотрение субъектов управления изменениями. Несмотря на существенные преимущества использования модели Левина (простота, понятность для исполнителей и участников процесса, доказанный на практике успешный результат применения), данная модель, на наш взгляд, не всегда может обеспечивать гибкость механизма управления, поскольку завершение изменений на стадии замораживания противоречит принципу адаптивности организации.

Автор модели жизненного цикла организации Л. Грейнер разработал модель процесса управления организационными изменениями, состоящую из шести этапов [12]: 1) давление на высшее руководство, 2) посредничество на высшем уровне руководства, 3) диагностика проблемной области, 4) нахождение нового решения и обязательства по его выполнению, 5) эксперимент с новым решением, 6) подкрепление на основе положительных результатов. Последовательность этапов определяется воздействием на структуру власти и реакцией структуры власти. Управление изменениями в соответствии с предложенной моделью, по мнению Грейнера, приводит к принятию новых методов работы предприятия. Грейнер уделял большое внимание участию работников в управлении изменениями. Привлечение сотрудников к принятию решений по поводу проводимых перемен позволяет учитывать интересы работников, избегать увлечения преимущественно техническими аспектами. Грейнер определил три способа распределения полномочий для управления переменами: разделение полномочий (баланс между высшим руководством и подчиненными), одностороннее действие (полное сохранение полномочий высшим руководством), делегирование полномочий (полное делегирование полномочий более низким уровням) – каждый из способов имеет преимущества при определенных условиях. Модель Л.



Грейнера отличается наличием важных компонентов: воздействием на руководство, диагностикой проблем, осторожностью при воплощении решений. Эти компоненты вкупе с предложенными мероприятиями по снижению сопротивления переменам за счет привлечения работников к управлению не позволяют утратить актуальности модели и в настоящее время.

В соответствии с концепцией Р. Бекхарда [11] процесс изменений должен включать следующие этапы: постановка целей и определение будущего состояния или организационных условий, которые необходимо достичь в результате изменений; диагностика существующих условий относительно этих целей; выработка действий на переходный период и формирование приверженности, необходимой для достижения будущего состояния; разработка стратегий и плана действий для управления переходом с учетом факторов, которые могут повлиять на процесс проведения изменений.

И. Ансофф предлагает модель управления изменениями, состоящую из следующих этапов [1]: формирование базы трансформации, планирование процесса трансформации, процесс трансформации и конфликты с оперативной деятельностью, управление процессом перемен, укоренение новой стратегии, обеспечение сосуществования конкурентного и предпринимательского поведения. В модели И. Ансоффа четко выделены этапы процесса изменений со специфическими задачами и действиями на каждом этапе от осознания потребности в изменениях до закрепления изменений на предприятии.

Дж. П. Коттер, известный специалист в области развития организаций, разработал восьмиэтапную последовательность организационных изменений независимо от масштаба [8]:

- 1) внушение людям уверенности в необходимости перемен,
- 2) формирование команды реформаторов,
- 3) видение перспектив и определение стратегии,
- 4) пропаганда новой концепции будущего,
- 5) создание условий для широкого участия сотрудников в преобразованиях,
- 6) получение быстрых результатов,
- 7) закрепление достигнутых успехов и углубление перемен,
- 8) укоренение изменений в корпоративной культуре.

Первые четыре стадии необходимы для расшатывания старого порядка. На пятом, шестом, седьмом этапах вводятся активные новшества. На последнем этапе изменения внедряются в корпоративную культуру и начинают укореняться.

Модель Б. Мильнера представляет собой развитие ранее созданной модели – концепции К. Левина [4, с. 37]. Б. Мильнер также считал, что процесс изменений должен включать следующие стадии: «размораживание», проведение изменений, «замораживание». Его модель основывается на следующих принципах [9]:

- 1) осуществлять только необходимые и полезные изменения;
- 2) быть готовыми к постоянным изменениям, овладению новыми навыками;



- 3) проводить эволюционные преобразования;
- 4) вырабатывать адекватные (позитивные) стратегии для противодействия каждому источнику сопротивления;
- 5) вовлекать в процесс осуществления перемен всех сотрудников, что позволит снизить сопротивление;
- 6) проводимые изменения должны быть выгодны работникам;
- 7) рассматривать процесс изменения организации как долгосрочный, уделять особое внимание стадиям «размораживания» и «замораживания»;
- 8) идентифицировать проблемы, которые не удалось устранить в процессе изменений.

Все рассмотренные модели представляют собой определенную последовательность этапов проведения изменений. Процессный подход имеет много общего с проектным: принципиально и тот, и другой – это соблюдение определенных этапов, настолько значимых, что пропуск одного из них нарушает всю логику изменений. Однако есть между этими подходами существенная разница. Проектный подход отличается четкими формализованными процедурами, большей жесткостью. Каждый большой этап проекта разбивается на необходимые мелкие. Например, прединвестиционная фаза проекта включает этапы: прединвестиционные исследования, проектный анализ, оценка финансовой реализуемости, технико-экономическое обоснование, бизнес-планирование. Некоторые функции и работы по проекту изменений могут осуществляться параллельно (например, формирование организационных структур управления проектами, обеспечение проектного финансирования, разработка проектной документации). Подсистемы управления проектами изменений формируются в зависимости от структуры предметной области (персонал, издержки, доходы, закупки, ресурсы, риски, коммуникации, качество и т.п.), при этом каждый конкретный проект может иметь специфические подсистемы. Процессный подход к управлению – это всегда последовательно связанные между собой функции управления. Процессный подход в управлении изменениями – это серия непрерывных взаимосвязанных действий по проведению изменений. Главные акценты в таком подходе – непрерывность и взаимосвязанность [7, с. 46]. Поэтому каждый этап процесса изменения – это обязательная для выполнения функция, обеспечивающая успешный результат. Каждая процессная модель изменений предполагает осуществление всех содержащихся в ней этапов. Осуществление же каждого этапа может иметь специфическое для конкретных изменений воплощение. В этом плане процессный подход более гибкий, чем проектный. Однако проектный подход в силу методической проработанности предоставляет по каждому этапу изменений варианты ответа на вопрос «как это сделать?».

Пожалуй, процессный подход не просто полезен для управления изменениями, а неизбежен: так или иначе все функции, виды деятельности по разработке и внедрению изменений выстраиваются в определенный процесс. От логики этого про-



цесса зависят результаты работы. И поскольку изменения как предмет управления, и организации как объект управления на практике специфичны, то каждый процесс изменений имеет неповторимое строение: неповторимое по отношению и к изменениям, и к организации. Иными словами, один вид изменений в разных организациях реализуется по-разному, в одной организации разные изменения происходят по-разному, одни и те же изменения в одной и той же организации внедряются по-разному. Другое время и иные условия внедрения определяют новую логику изменений, т.е. обуславливают применение новой модели. Поэтому ни одна авторская модель не может быть универсальной и достаточной для проведения возможных многообразных изменений: методика проведения изменений, основанная на той или иной модели, разрабатывается для конкретных изменений.



Список литературы:

- 1). Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999. – 419 с.
- 2). Божко Л.М. Маркетинго-ориентированное планирование организационных изменений // Вестник ИНЖЭКОНа: Серия «Экономика». – Выпуск 2 (53). – 2012. – С. 33-41.
- 3). Божко Л.М. О сущности эффективности управления в контексте проведения организационных изменений на основе маркетингового подхода // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия Экономика. – 2013. – №1. – С. 37-40.
- 4). Божко Л. М. Оценка моделей проведения внутрифирменных изменений // Эффективность управления как комплексная проблема: материалы Межрегион. науч. конф., Тверь, 11-12 мая 2006 г. – Часть 1. – Тверь: ТФ МГЭИ, 2006. – С. 33-38.
- 5). Божко Л. М. Проблемы оценки эффективности организационных изменений, реализуемых на основе маркетингового подхода / Л.М. Божко // Вестник Тверского государственного университета: Серия «Экономика и управление». – Вып. 16. – № 26. – 2012. – С. 107-116.
- 6). Божко Л.М. Развитие процессного, системного и ситуационного подходов в управлении изменениями // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1. – Ч. 2 (42-2). – С. 531-536.,
- 7). Божко Л.М. Теоретико-методологические основы управления организационными изменениями: маркетинговый подход: монография. – СПб.: ФГБОУ ВПО ПГУПС, 2014. – 176 с.
- 8). Коттер Дж. П. Впереди перемен. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 256 с.
- 9). Мильнер Б. Концепция организационных изменений в современных условиях (окончание) // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 2. – С. 8–16.



- 10). Тумбинская Н.Ю. Проектный подход к бизнес-развитию предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 4 (40). – С. 89.
- 11). Beckhard R. Organization Development: Strategy and models. – Reading, Mass.: Addison-Wesley Publishing Co., 1969. – 119 p.
- 12). Greiner L. Patterns of Organization Change // Harvard Business Review. – 1967. – May-June. – P. 119-130.
- 13). Lewin K. Field Theory in Social Sciences: Selected Theoretical Papers. – Westport, Conn.: Greenwood Press, 1951. – 346 p.



Section 6. International economics

INNOVATION CLUSTERS IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION: PROBLEMS & PECULIARITIES

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ



Zakharova Natalia

Захарова Наталья Васильевна

проф. Д.э.н., проф.Кафедры «Мировая экономика»

РЭУ им.Г.В.Плеханова,

Департамента «Мировая экономика и мировые финансы»

Финансового университета при Правительстве РФ

Nat_zakh@mail.ru

+7-985-773-57-00

Формирование инновационной экономики в отдельных странах и регионах признается как экспертами-практиками, так и теоретиками, важнейшим средством для повышения конкурентоспособности страны на мировых рынках, повышения устойчивости ее развития [1]. Термин «национальные инновационные системы» приобретает все большую важность и используется уже не только при характеристике инновационного развития наиболее развитых стран, но также и при анализе государств СНГ [2].

Очень важную роль в развитии инновационных систем всех уровней, и особенно – региональных инновационных систем стран Европейского союза играют инновационные кластеры.

Кластер – это среда для инноваций в силу многих факторов, а именно:

- географической близости, способствующей распространению неявного знания, т.е. тех знаний и опыта, которые не могут быть легко формализованы и переданы, т.е. тесно привязаны к носящим их людям;
- высококвалифицированных трудовых ресурсов;
- наличие средних и малых предприятий – гибких предпринимательских структур, создающих точки инновационного роста и т.д.[3].

Вместе с тем конкретные кластерные стратегии в разных государствах и регионах могут в значительной степени различаться.

В Европейском союзе кластеры, и особенно высокотехнологичные кластеры развиваются в большинстве стран. Формируются даже трансграничные кластеры, на-



пример: кластер, сформировавшийся в отрасли по производству стекла (Австрия, Бавария (Германия), Богемия (Чехия)); кластер, сформировавшийся в текстильной промышленности (Австрия, Богемия); кластер технической направленности (Словения); немецко-голландский пограничный район, имеющий региональные кластеры в пластмассовой отрасли, технологическом и биотехнологическом секторах, металлообрабатывающем секторе; «Долина Доммель» на бельгийско-голландской границе, включающий в себя сеть фирм, относящихся к сфере высоких технологий.

Особенно интересен пример мегакластера (кластер кластеров) Эресунн, сформировавшегося на территории двух стран. Эресунн превратился в главный бизнес-центр Северной Европы..

Эресунн имеет существенные отличия от других кластеров:

1. Он расположен на трансграничной территории, на территории двух стран, разница между которыми значительна: доля населения Дании в кластере в два раза превышает долю населения Швеции (2.4 млн. человек и 1.2 млн. человек соответственно) при почти одинаковой территории [4], да и вклад инвестиционных ресурсов в регион со стороны Дании больше.
2. Фактически Эресунн – это «кластер кластеров», состоящий в свою очередь из кластера информационных технологий, биотехнологического кластера, строительного, пищевого, логистического и прочих. Однако, по мнению экспертов, все они, в свою очередь, также и взаимодействуют между собой [4].
3. Кластер функционирует в рамках разных законодательных и налоговых систем, культурных различий (язык), но именно дальнейшая интеграция двух экономик – ключевой момент его развития и достижения эффекта синергии.
4. Непосредственная мотивация для развития теснейших связей и образования «кластера кластеров» – строительство моста Эресунн. С момент строительства моста в 2000 году миграция в регионе увеличилась пятикратно. Это – довольно редкий пример потенциального влияния одного инфраструктурного объекта (моста) на инновационный потенциал территории

В теории кластеров и кластерной политики пример Италии является одним из самых основных, который приводят большинство исследователей.

Долгое время в Италии кластеры развивались преимущественно в традиционных отраслях. Именно такие кластеры в основном рассматриваются в российской экономической литературе.

Сегодня в Италии функционирует более 200 промышленных кластеров. На их долю приходится более 40% занятых в промышленности и более 30% экспорта. Большинство кластеров являются одноотраслевыми и специализируются на производстве потребительских товаров.

Так, итальянские кластеры специализируются преимущественно в индустрии моды, изготовлении мебели, производстве продуктов питания. Также всемирно известны строительные и отделочные материалы, в том числе керамическая плитка,



ценные породы камня, включая знаменитый мрамор из района Каррара области Тоскана. Многие округа специализируются на продукции металлообработки и хозяйственных товаров, а также машиностроения - специализированных станков, обогревательного и иного оборудования, бытовой техники, мотоциклов, яхт [5].

Большинство промышленных кластеров расположено в областях Центра и Северо-Востока, примерно вдвое меньше их на Северо-Западе. На Юге же промышленные округа стартовали в своем развитии позже, но в настоящее время Юг понемногу догоняет Северо-Запад [5].

Основные промышленные кластеры вытянулись вдоль Адриатической оси Италии. И этими новообразованиями Центральная и Северо-Восточная Италия наиболее громко заявили о себе в современной экономике. Если раньше традиционно Италию принято было делить на два полюса - Север (крупнопромышленный) и Юг (аграрный), то теперь за областями Центра и Северо-Востока закрепилось название «Третья Италия». Оно впервые было предложено профессором А. Баньяско в 1970-е годы [6, 183-202]. Со временем из образного наименования региона слова «Третья Италия» стали превращаться в синоним любой территории, отличающейся особым структурированием мелкого производственного бизнеса.

Однако, как показывает практика сегодняшних дней, в Италии кластеры начинают приобретать высокотехнологичный и инновационный характер [5].

Один из наиболее интересных примеров – формирование кластера информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в Кальяри (Сардиния, Италия). В контексте «экономики знаний» (knowledge economy) Сардинии присущи многие характерные черты маргинального региона. Несмотря на такую неблагоприятную статистику, Кальяри, столица Сардинии, в последние годы развивалась именно как ИКТ кластер (его тогда уже называли «Средиземноморская Силиконовая Долина»).

Начало нового научно-технического направления на территории Кальяри было связано со значительными институциональными нововведениями, реализации которых способствовали некоторые политические деятели на региональном уровне [7]. В ноябре 1990, Региональный исполнительный комитет (Regional Executive Board) поддержал инициативу создания Центра научных исследований и развития Сардинии (*CRS4 – Centre for Advanced Studies, Research and Development in Sardinia*), назначив в качестве председателя К. Руббиа, лауреата нобелевской премии по физике 1984 года. К. Руббиа одновременно являлся директором CERN (European Organization For Nuclear Research) в Женеве, в котором Т. Бернерс – Ли разработал Всемирную паутину (Интернет) в 1989 году. В соответствии с этим решениями весь регион и высокотехнологичные исследования в формирующемся кластере получили довольно ощутимое финансирование. В итоге производство высокотехнологичной продукции и услуг стало развиваться стремительными темпами.

Проанализировав весь фактический материал по кластеру в Кальяри, представляется возможным сделать следующие выводы:



Во-первых, решающее, возможно, самое главное значение в успехе этого кластера имела активная реализация государственной политики на уровне региона.

Во-вторых, существенное значение имел географический фактор. Особенность географического положения Сардинии, (которая расположена в середине Средиземного моря и до сих пор испытывает некоторые проблемы с перевозкой товаров и пассажиров на материк), сыграла немаловажную роль в создании кластера Кальяри. Замечено, что удаленность некоторых регионов от цивилизации иногда может быть важным фактором для распространения Интернет-технологий.

В-третьих, история данного кластера демонстрирует фундаментальную значимость социо-культурного и профессионального взаимовлияния для инициирования инновационного развития. Ценность подобного сочетания подтверждается такими фактами, как культурный и профессиональный опыт, которым обладали основатели ИСТ, а также их предшествующий опыт работы за пределами Сардинии (а часто и за пределами Италии).

В-четвертых, в развитии кластера ИКТ следует отметить важную роль ключевых предприятий региональной системы, которые вызвали образование многочисленных дочерних компаний и формирование почти сразу же устойчивых связей между ними.

Признавая, что кластерная политика играет весьма существенную роль в развитии инновационной экономики, в Европейском союзе стали осуществляться важнейшие инициативы по повышению ее эффективности и разработке мер ее регулирования. На настоящий момент можно отметить следующее:

Особенности политики в странах ЕС по отношению к инновационным кластерам заключаются в том, что она осуществляется на нескольких уровнях:

1. Наднациональная кластерная политика, которая стала проводиться в жизнь несколько лет назад, в основном после 2006 года. Именно в последние годы на уровне ЕС проводятся исследования по развитию инновационных кластеров и стали осуществляться попытки координации кластерных инициатив. С этой целью в ЕС был создан «Совет высокого уровня по кластерам» (High Level Advisory Board on Clusters). Также следует отметить «Европейский Кластерный Альянс» (European Cluster Alliance).¹

2. Национальная кластерная политика стала широко использоваться в большинстве стран ЕС с 90-х годов 20 века, в половине из них – только после 1999 года. В большинстве случаев за реализацию кластерной политики отвечают одно – два министерства в каждой стране: чаще всего – это министерство промышленного развития, реже – министерство финансов, еще реже – другие министерства.

Процесс государственного регулирования кластерной деятельности в ЕС чаще всего осуществляется через агентства при различных министерствах. В большинстве случаев в каждой стране зафиксировано от одного до трех агентств. При этом

¹ *Европейский Кластерный Альянс объединяет на настоящий момент около 50 европейский партнеров: инновационные агентства, министерства, региональные и муниципальные власти.*



основной источник финансирования – национальный бюджет. Кластерная политика существует также на уровне региональных подсистем и местных органов власти. Как правило, тут функционирует гораздо большее число организаций, чем на национальном уровне. Вместе с тем их количество очень сильно различается в разных странах. Подписание документа под названием «Европейский меморандум по кластерам» (European Cluster Memorandum) [8] явилось важным шагом вперед в координации и дальнейшем укреплении связей между наднациональным, национальным, региональным и кластерным уровнем инновационной активности.

Таким образом, в дальнейшем формировании инновационной экономики в странах Европейского союза все большую роль играет взаимодействие и переплетение экономической политики как на уровне отдельных стран и ЕС, так и на уровне регионов и кластерных образований. В целом, можно считать такой опыт достаточно результативным. Конечно, невозможно автоматически перенести всю систему регулирования кластерных мероприятий в условия интеграционных группировок на постсоветском пространстве [9], но заимствование отдельных элементов может быть результативным. От того, насколько эффективно все эти структуры будут взаимодействовать между собой, будет в значительной степени зависеть и будущая глобальная конкурентоспособность как Европейского союза, так и других интеграционных группировок, предпринимающих инициативы в данном направлении.



Литература:

- 1). Захарова Н.В. Формирование инновационной экономики и инновационных систем стран Европейского союза. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва. Российский Государственный Торгово-экономический университет. 2010.
- 2). Лукьянович Н.В. Национальные инновационные системы в странах СНГ: проблемы становления и развития. – Белорусский экономический журнал. 2011, №2, С.16.
- 3). Regional Innovation Scoreboard 2014. – www.technopolis-group.com/wp-content/uploads/2014/04/RIS-2014_en.pdf
- 4). Coenen L. & Asheim B. Constructing regional advantage at the Northern Edge//Regional Development in the Knowledge economy/Ed.by Cooke P. – L.: Routledge.2006.P.103-105.
- 5). Ferrucci, L. & Porcheddu D. La new economy nel Mezzogiorno; Istituzioni e imprese fra progettualita e contingencies in Sardegna. Bologna: Il Mulino. 2004
- 6). Di Minin A., Lazzeroni M., Piccaluga A.Economic Growth in emerging knowledge-intensive areas: the high-tech cluster in Pisa. - In: Regional Development in the knowledge economy. By Cooke P., Piccaluga A. – London & New York: Routledge. 2006. P.183-202



- 7). Захарова Н.В., Лабудин А.В. Формирование инновационных кластеров в Италии: Тосканский регион. – Управленческое консультирование 2015, №1.
- 8). European Cluster Memorandum. - http://www.clusterobservatory.eu/upload/European_Cluster_Memorandum.pdf
- 9). Лукьянович Н.В., Левченко Л.В. Таможенный союз и единое экономическое пространство России, Беларуси и Казахстана: проблемы и перспективы развития. – Экономические науки. 2012, №94, С.201-204.



THEORETICAL ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES AND WAYS TO IMPROVE IT

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ



Zosymova Zhanna

Зосимова Ж.С.

Ph.D. in Economics, Senior Lecturer

Department of International Economics

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

bilyabock@mail.ru

With all the abundance of economic transformation taking place in the country, there are two possible directions of economic growth, confirmed by development of market relations practice [1-4]:

- Direction involves extensive development of the economy due to additional investments;
- Economic growth by the use of internal capacities and increase production efficiency.



Modern financial situation dictates the need to find new areas to increase the efficiency of the company, analysis of the circumstances and reasons hampering their development.

In modern conditions production facilities are aimed not only at the structural and organizational development, and to increase the efficiency of businesses. Features of activity of industrial enterprises, carried on a commercial basis, divided into two groups, evaluating two categories: cost-effectiveness and economic benefit. Financial efficiency is defined as the ratio between the costs involved for the production, real, money, human resources and the fruits acquired.

Increased cost effectiveness is desired results in an increase per unit of expended resource. To increase the economic efficiency means:

- To receive large amounts of resources in similar costs;
- Get monotonous outcome with the least resource cost;
- To achieve better results with the least resource cost.

Apart from the cost-effectiveness can be considered a social or other types of efficiency. Important economic efficiency of which from other species consists in the fact that useful results are expressed in the cost and value form. Financial efficiency is determined by the use of certain types of resources, because the system applies the local characteristics.

In most companies, it acts as a dominant factor (the main business) the principle of economic rationality.

The company needed to make decisions is always in such a way, that by means of the limited funds available to provide the best achievement of all goals. Despite the fact that the provision of profitable work of the enterprise is a top priority among many goals, it does not mean that others are insignificant.

Achieving each goal should be calculated and foreseen by the decision of the respective tasks in recent years and in the long run. With all of this you need to keep in mind that other tasks (for development) will be resolved (achieved), if the company will provide a profit from business activities. Specifically, due to the profit, in the main, are formed by means of the company's development.

These provisions make it possible to reveal the concept of the 3 different types of efficiency:

1. The effectiveness of the economic activity of the enterprise acquired is determined by the fruits (in the process of this activity), which reflect the development goals (increase in bit of the market in the form of sales volume achieved or profit as an effect, etc.) and competitive success on the market (expressed in product quality and value for which was the probable realization), presented in the form of sales or volume effect and correlated with the value of the total applied and consumed resources.

2. The effectiveness of the use of certain types of resources is characterized by the ratio of volume of production or profits from the economic and financial activities with an adequate quantity of resources (individual species or certain types of costs associated with labor, with the introduction of fixed assets or inverse funds).



So, the final results of the company are the production volume or the volume of sales and the effect in the form of profit. Applied resources - this is a real capital, which is measured in value terms, and includes the value of (the major funds and inverse funds. Resource consumption - is the current cost of labor and materials in the form of spending on the creation and implementation. Resource and overhead methods of construction characteristics of the system of economic efficiency does not contradict one another, on the contrary, such an approach to their definition may be more deeply examine the effectiveness of the movement, to find reserves and to identify specific ways to increase.

Efficiency in economics - reproductive category. As a result, the movement of products through the reproductive phase takes place on the economic affairs of effective use of resources to services outcomes. Yavna Hence the need for research on the effectiveness with respect to the reproduction in whole and its separate phases in all spheres of the national economy and on the level of economic entities. The effective work of the company contributes to the effectiveness of social production. Changing these characteristics in the direction of efficiency configuration in the analyzed period compared with their value in the previous period indicates the effective work of the enterprise on a marked route.

Because for all states it is a topical problem of the use of existing capacity (for a given level of development) in increasing the efficiency of management, disperse and resource sharing and use of the finished products (products and services). In the current time of exceptional importance for the Russian economy is to stimulate effective directions of use and conserve resources.



Literature

1. Giddens A. The Consequences of Modernity. — Stanford (CA), 1990. — 188 p.
2. Дойл С. Гражданские космические системы. Их влияние на международную безопасность. — М. : РАНИНИОН, 1994. — 160 с.
3. Криленко В. И. Финансовая безопасность как составляющая экономической безопасности государства //Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. Мат-лы II междунар. науч.-практ. конф. (заочной).— Тамбов : Изд-во ТР ООО «Бизнес — наука — общество», 2013. — С. 218–224.
4. Асташкин А. В. Бюджет в контексте обеспечения экономической безопасности в социальной сфере // Экономика и эффективность организации производства. — 2010. — № 12. — С. 10–14.



A NEW PARADIGM OF GLOBAL ECONOMIC SPACE

НОВА ПАРАДИГМА СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ



Kovtoniuk K.V.

Ковтонюк К.В.

*к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародної економіки
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

k.kovtoniuk@gmail.com

Становлення глобальної економіки як реальності XXI століття зумовило зміну парадигми економічного розвитку світового господарства [1, 5]. Накопичення відхилень економічного розвитку світового господарства від реальних процесів вже давно набуло критичної маси, що у концептуальному плані було окреслено у 1970-х роках Римським клубом як «межі зростання» із орієнтацією (як вихід) на постіндустріальні технології. Справді взаємні зв'язки людей, спільнот і держав уперше набули нового - глобального характеру в процесах осмислення планетарного інформаційного простору, ринку капіталів, товарів, послуг і робочої сили [2, 7], що зумовило формування світового економічного простору як системної взаємодії національних економічних систем на основі ринкових законів.

Отже, світовий економічний простір може бути визначений як середовище утворене національними економічними середовищами, яке функціонує в межах дії визначених економічних законів та закономірностей і координується дією міжнародних економічних організацій, які встановлюють коридор економічної свободи господарюючих суб'єктів (табл. 1).

Як видно з табл. 1.1, передумови становлення та розвитку світового економічного простору відображають закономірності розвитку світового господарства загалом та окремих країн зокрема на певному рівні соціально-економічних відносин, що в ньому склалися з урахуванням об'єктивного та суб'єктивного начал. Це свого роду теоретична модель, яка відображає найзагальніші закономірності еволюції світового економічного простору, окремих груп регіональних чи національних економічних систем. Проте, слід зазначити, що кожна національна економіка розвивається за власними законами розвитку, і тому до кожної національної економіки необхідно підходити окремо, оскільки вона є унікальною і діє в багатомірній системі світового господарства. Так, Сполучені Штати Америки відносяться до країн з ринковою економікою; Німеччина та Австрія – соціально-ринковими економіками; Японія – «по один бік плану та ринку»; Китай – ринковий соціалізм; Фінляндія та Швеція – скандинавський соціалізм тощо.



Таблиця 1

Передумови становлення та розвитку світового економічного простору

Об'єктивна складова	Суб'єктивна складова (міжнародні організації)
1. закон інтернаціоналізації обміну 2. закон інтернаціонального виробництва 3. закономірності формування інтернаціональної вартості 4. закони нерівномірності економічного розвитку ↓ Визначається через дію ринкових законів і закономірностей.	СРТ→СОТ+ЮНКТАД СФР→МВФ СБ (МБРР) СРРС→МОП ↓ Представлене міжнародними організаціями, як координуючим ядром у сфері: – світового товарного ринку(СРТ); – світового фінансового ринку (СФР); – світового ринку робочої сили (СРРС).

Примітка: СОТ – Світова організація торгівлі, ЮНКТАД – Конференція ООН по торгівлі та розвитку, МВФ – Міжнародний валютний фонд, СБ – Світовий банк, МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку, МОП – Міжнародна організація праці.

Джерело: складено автором

Об'єктивне начало світового економічного простору характеризується багатомірністю, тобто його різні складові розвиваються за двома типами законів: системою законів національного та наднаціонального рівнів. А, суб'єктивне – визначається формуванням рамкових умов економічної діяльності, що формує коридор економічної свободи. Така модель світового економічного простору найбільш адекватно пояснює сучасні тенденції до інтеграції та глобалізації, при цьому не уніфікує окремих економік, а наближає їх до розуміння того, що людство може виробити єдині принципи поступального розвитку та розв'язання спільних соціально-економічних та інших проблем [3]. Таким чином, перехід економіки на новий шлях розвитку, дослідники намагаються з різних сторін описати новий стан суспільства. У зв'язку з цим сучасний стан цивілізації в епоху тотальної глобалізації зумовлює формування нової парадигми економічного розвитку визначають як «інформаційне суспільство» (М.Порат, Р.Катц, Й.Масуда та ін.), «економіка заснована на знаннях» (Ф.Махлуп, Т.Умесао), «технотронне суспільство» (З.Бжезинський), «нова економіка» (Д.Белла, Р.Флемінга), «постмодернізм» (Л.Мейер, Е.Гідденс, Л.Фідлер, С.Крук), «віртуальна економіка» (У. Бек), «третю хвилю цивілізації» (О.Тоффлер), «інноваційна економіка» (Й. Шумпетер), «креативна економіка» (Р.Флоріда), «посткапіталістичне суспільство» (П.Друкер), «кібернетичної економіки з електронною нервовою системою» (М. Кастельс), «економіки онлайнівської ноосфери» (М. Пескі) і т.д.



Класична (стара) інституціональна економіка на певному етапі таж стала вичерпувати свій потенціал, так і не ставши повною мірою методологічним підґрунтям аналізу нового цивілізаційного етапу закономірностей розвитку світового господарства. Вона відкидала традиційні підходи до визначення потенціалу і джерел економічного розвитку сучасного суспільства, але й не вписувалася в нетрадиційні парадигми [4, 330].

Очевидно, перехід від однієї до іншої парадигми наукового знання відбувається шляхом зміни системи поглядів, що визнана усім науковим співтовариством у той чи інший проміжок часу, виступаючи основою чи зразком для подальших наукових досліджень. Останні активізуються після ряду публікації МВФ у другій декаді 2016 року в яких йдеться про перехід до нової епохи, яка характеризується хронічно слабким зростанням, тривалим періодом низьких процентних ставок і зростаючою невизначеністю в політичній сфері та в економічній політиці.

Ризики повільного, нерівномірного і не рівного для всіх зростання створюють передумови для більш популістської політики, орієнтованої на замкнутість, що веде до втрати політичної згуртованості і наростання невизначеності щодо економічної політики в деяких країнах.

Одним з наслідків цих слабких економічних умов і широкого застосування нетрадиційних заходів грошово-кредитної політики стали виникли на фінансових ринках очікування, що негативні директивні ставки в зоні євро і Японії збережуться до кінця поточного десятиліття. Це призводить до безпрецедентного результату, коли майже 40 відсотків державних облігацій країн з розвиненою економікою мають негативну прибутковість (табл. 2) [5].

Таблиця 2

Дохідність 10-річних облігацій державної позики країн G-7

Країна	Фактична дохідність	Зміна			
		Денна	Тижнева	Місячна	Річна
США	1,762	0,00%	0,18%	0,23%	-0,27%
Канада	1,172	0,00%	0,19%	0,17%	-0,25%
Німеччина	0,056	0,00%	0,20%	0,17%	-0,54%
Велика Британія	1,022	0,24%	0,34%	0,34%	-0,79%
Франція	0,346	0,08%	0,19%	0,18%	-0,55%
Італія	1,396	0,09%	0,21%	0,32%	-0,30%
Японія	-0,045	0,00%	0,03%	0,01%	-0,38%

Джерело: [6]

Середня прибутковість державних облігацій країн G-7 з терміном погашення 10 років і сукупним обсягом 25 трлн. дол. США є від'ємною, що посилювалась



також зменшенням премії за терміновість (компенсація, яка дається за папери з більш довгим терміном погашення в порівнянні з короткостроковими облігаціями). Вона опустилася нижче нуля і становить $-0,47$ п.п. для 10-річних казначейських зобов'язань. Протягом останніх 50 років негативна премія зафіксована вперше [7]. Проте, незважаючи на негативну тенденцію їх дохідності та розміру премій, вони вважаються високонадійними активами. А, попит на надійні активи, на сьогодні, перевищує пропозицію. Таким чином, інвестори змушені частково поступатися доходами з метою більш надійного збереження своїх капіталів.

В нових умовах стабілізація світового економічного простору залежить від того, наскільки фінансові організації зможуть адаптуватися до нової епохи. Зміцнення регулювання і нагляду в післякризовий період призвело до підвищення капіталу банків і буферних резервів ліквідності, зробивши банки надійнішими. Однак нова епоха низького зросту і низьких ставок (рис. 1) загрожує звести нанівець ці досягнення.

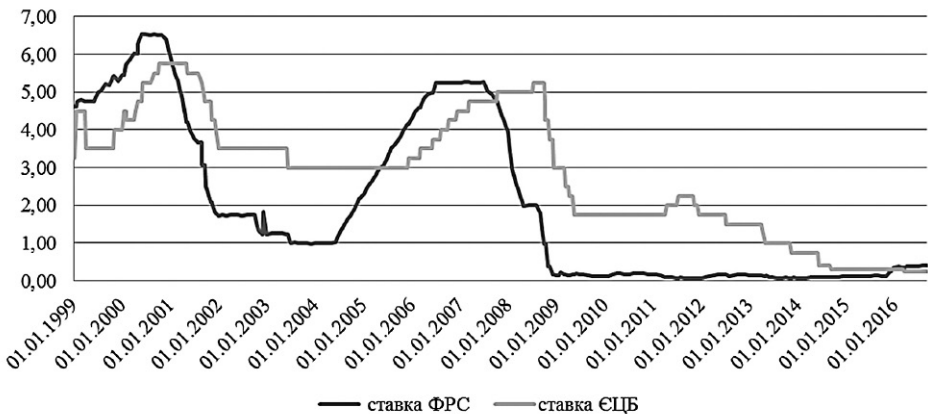


Рис. 1. Облікова ставка Федеральної резервної системи (ФРС) та Європейського Центрального банку (ЄЦБ) [8, 9]

Підвищення ставки ФРС має бути поступовим і прив'язаним до чітких ознак того, що заробітна плата і ціни підвищуються тривалий час. Більш неоднозначна ситуація складається в ЄС із-за червеневого рішення «брекзіту» у Великій Британії. Тому ЄЦБ повинен зберігати в належному ступені адаптивну спрямованість своєї політики. Якщо інфляція не почне підвищуватися, може знадобитися додаткове пом'якшення політики за рахунок розширення покупки активів.

Отже, центральні банки в країнах з розвинутою економікою зберігають м'яку грошово-кредитну політику, проте вона не зможе відновити активне зростання в країнах, які переживають зниження темпів зростання продуктивності і старіння



населення. При наявності відповідних можливостей, урядам слід направляти більше витрат на освіту, технології та інфраструктуру, щоб збільшувати виробничий потенціал, одночасно вживаючи заходів щодо зменшення нерівності. У багатьох країнах також необхідно протидіяти зниженню потенційного зростання за рахунок структурних реформ, спрямованих на підвищення коефіцієнта участі в робочій силі, забезпечення більшої відповідності кваліфікації працівників наявними вакансіями. В свою чергу, зміна усталеної парадигма світового економічного простору загрожують розвитку процесу глобалізації та збільшення бар'єрів на торгівлю та імміграцію.



Список літератури:

1. Лук'яненко Д.Г. Імплементация парадигмы экономики знаний у стратегии национального экономического развития / Д.Г.Лук'яненко, О.Д.Лук'яненко, Дорошенко О.С. // Міжнародна економічна політика. – 2013. – №2 (19). – С. 5-26.
2. Швиданенко О.А. Новітня парадигма глобалізації: світоцілісність чи альтернативи розвитку? / О.А.Шивданенко // Міжнародна економічна політика. – 2005. – № 2(3). – С. 5-28.
3. Круш П.В. Національна економіка: регіональний та муніципальний вимір: підручник / П.В.Круш, О.О. Кожемяченко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 320 с.
4. Ткач А.А. Формування інституціональної парадигми економічної теорії [Електронний ресурс] / А.А.Ткач // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – С. 329-334. – Режим доступу: <http://econforum.duan.edu.ua/images/stories/Files/2013/Articles/44.pdf>.
5. <http://www.imf.org/ru/News/Articles/2016/10/04/AM16NAGFSR100416>
6. 10-year Government Bond Yields [Electronic resource]. – Way to access: <http://www.tradingeconomics.com/bonds>. – Screen 11.10.2016
7. Платонова Е. «Финансовый пузырь как сверхновая» [Электронный ресурс] / Е.Платонова // Интернет издание Газета ру. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2016/06/14/8306777.shtml>. – Название с экрана 11.10.2016.
8. Effective Federal Funds Rate [Electronic resource]. – Way to access: <https://fred.stlouisfed.org/series/FEDFUNDS>. – Screen 12.10.2016.
9. Key ECB interest rates [Electronic resource]. – Way to access: <http://www.ecb.europa.eu/stats/monetary/rates/html/index.en.html>. – Screen 12.10.2016.

**GENESIS AND ACTIVITIES OF TNCs: REGULATION AT NATION LEVEL****ГЕНЕЗА ТА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК: РЕГУЛЮВАННЯ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ****Лимонова Е.М.****Лимонова Е.М.**

*к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
elvina.lim@mail.ru*

Регулювання діяльності ТНК на рівні держави в країнах-реципієнтах (а саме до таких країн найчастіше можна віднести Україну) має щонайменше одну суттєву особливість. Якщо на міждержавному чи наддержавному рівні існує можливість контролю над всією транснаціональною компанією (хоча цей контроль і не є жорстким та в основному носить рекомендаційний характер), то на державному рівні є можливість регулювати лише частину ТНК (або її материнську компанію, або її філії чи представництва).

На нашу думку, для забезпечення належного рівня результативності державного регулювання діяльності ТНК необхідно, перш за все, вирішити проблему ідентифікації їх як окремого суб'єкта регулювання. Насправді, в законодавстві багатьох країн не виділена категорія «транснаціональна корпорація» або визначення такої категорії не відповідає наддержавним стандартам, визнаним у розвинутих країнах. Тому перший етап, який повинна пройти держава – це дати законодавче визначення поняттю «транснаціональна корпорація».

На нашу думку, транснаціональна компанія – це компанія, яка відповідає наступним вимогам: здійснює свої комерційну діяльність у двох чи більше країнах; закордонний капітал якої становить значну частину (не менше ніж 25%); використовує глобальну філософію бізнесу; має можливості трансферту коштів між філіалами в межах корпорації шляхом застосування механізму трансфертних цін; дійсною загальною координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів.

Саме ці критерії повинні бути використані у визначенні ТНК, яким слід доповнити Господарський кодекс України. Адже відсутність чіткого законодавчого визначення об'єкту регулювання стає на заваді використанню його ефективних інструментів.

На другому етапі держава повинна визначити напрямки формування своєї політики щодо транснаціональних корпорацій. Необхідно виділити два напрямки такої політики:

1. Регулювання ТНК, що базуються у національній економіці.
2. Регулювання філій іноземних ТНК, що розміщуються у національній економіці.



Дослідження показали, що застосування урядом сприятливої політики щодо материнських ТНК дозволяє країні вирішити такі проблеми як: підвищення ефективності національного експорту; інтенсифікація взаємовигідного співробітництва з країнами-одержувачами інвестицій; забезпечення безперебійного постачання країни сировиною, кваліфікованою робочою силою та інноваційними технологіями; ефективне використання національними корпораціями своїх конкурентних переваг для досягнення конкурентоспроможності на міжнародному рівні; подолання (шляхом укладення спеціальних угод з урядом країни-реципієнта) бар'єрів для входу національних ТНК на ринок приймаючої країни; становлення регіональної кооперації в рамках країни базування і стимулювання подальшого розвитку інвестування за кордон.

Позитивне вирішення вищезгаданих проблем буде сприяти більш інтенсивній інтеграції материнської країни у систему світового господарства та підвищенню її конкурентоспроможності на міжнародній арені.

Транснаціональні компанії, що завоювали певний статус, не потребують особливої опіки держави. Вони уже «працюють», використовуючи і виконуючи ту законодавчу базу, яка диктує їм «правила гри». Такі підприємства підпадають не тільки під регулювання окремої держави (законодавство країни базування ТНК), а і під міждержавне та наддержавне регулювання (регулювання закордонних філій).

Таблиця 1

Види політики щодо регулювання суб'єктів трансформації

№	Суб'єкт регулювання	Політика
1.	Велике підприємство	Вирощування
2.	Фінансово-промислова група	Підтримки
3.	Транснаціональна корпорація	Рівновіддаленості

Якщо підприємство уже є транснаціональною корпорацією, то до нього можливе використання політики рівновіддаленості (табл. 1). Між такими корпораціями і державою досягається угода про невтручання держави в компетенцію ТНК, а ТНК – в політику і управління країною. При цьому, такі транснаціональні корпорації виконують усі норми, встановлені законодавством країни, а держава в свою чергу використовує прямі методи регулювання. Саме таке пряме регулювання потрібне у тому випадку, коли діяльність вітчизняної ТНК вступає у протиріччя з окремими нормами антимонопольного законодавства. Тоді потрібні адресні законодавчі рішення, які б зняли такі суперечності.

Звичайно, ми усвідомлюємо, що використання «джентльменських угод» та адресного (ручного) регулювання може бути ефективним лише за умови викоренення з механізмів державного регулювання корупції та дотримання принципу відкритості і пріоритетності національних інтересів.

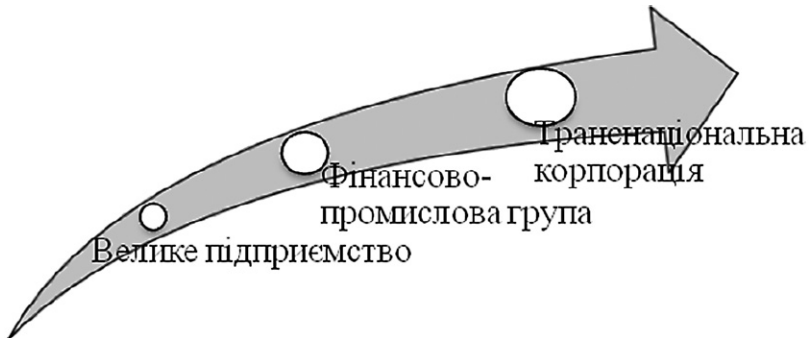


Рис. 1. Трансформації у процесі генезису ТНК

На відміну від транснаціональних корпорацій, підприємства, що не набули статусу ТНК, але мають відповідний до цього «титулу» потенціал, підпадають під регулювання законодавства тільки певної країни. На нашу думку, щодо таких підприємств слід використовувати політику вирощування та давати їм змогу перетворюватися у транснаціональні компанії.

У генезисі ТНК можна виділити щонайменше дві трансформації: перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу та перетворення останньої у ТНК (рис.1.).

Важливою проблемою у реалізації політики вирощування є виділення великих підприємств, які готові до виходу на світовий ринок не тільки за допомогою експортної експансії, а й експорту капіталу, технологій, придбання цінних паперів, що дають права контролю над іноземними підприємствами. Згідно з рекомендаціями Європейської комісії, прийнятими ще у 2001 р., встановлено критерії визначення для малих, середніх та великих підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка розмірів підприємств, запропонована Європейською комісією [1]

Критерій	Мала фірма	Середня фірма	Крупна фірма
Максимальна чисельність працівників, чол.	49	249	від 250 і більше
Максимальний річний оборот, млн. євро	7	40	від 40 і вище
Валюта балансу, млн. євро	5	27	від 27 і вище
Незалежність	не більше 25% капіталу або голосуючих акцій належить іншим компаніям		



Однак об'єктом політики вирощування повинні бути не всі великі підприємства, а лише ті, які відповідають хоча б одному з додаткових критеріїв: не менше двох країн, в яких діє підприємство; частка іноземних операцій у доходах або обсягах продаж складає не менше 25% або підприємство має не менше 25% у зарубіжному акціонерному капіталі. Політика уряду до таких підприємств повинна ґрунтуватися на партнерських відносинах. З одного боку – це прозорість бізнесу, з іншого боку – реальна економічна допомога держави; при цьому уряд повинен використовувати непрямі методи регулювання таких підприємств, кінцевою метою реалізації яких повинна стати трансформація великих підприємств у фінансово-промислові групи (ФПГ).

Вирішальна роль в економіко-правовому оформленні фінансово-промислових груп за загальноприйнятою світовою практикою належить державі. Так, за допомогою ФПГ держава може проводити певну макроекономічну політику, вирішувати питання про спрямування банківського капіталу у промисловість. Банки, що входять у склад ФПГ, сприяють підвищенню надійності та стабільності всієї банківської системи національної економіки. Фінансово-промислові групи здійснюють певний позитивний вплив на формування інвестиційного клімату, оскільки відбувається посилення інтеграції промислового та банківського капіталів, і ФПГ для інвесторів є більш надійними партнерами, що в свою чергу сприяє залученню ресурсів в промисловість. Тому до таких груп держава повинна застосовувати політику підтримки.

Таким чином, державна політика щодо кожного з суб'єктів трансформації повинна суттєві відрізнятися. По відношенню до великих підприємств держава проводить політику вирощування, ФПГ стають об'єктом політики підтримки, а транснаціональні компанії працюють на принципах політики рівновіддаленості. Послідовна реалізація цих видів політики може забезпечити успішне становлення та функціонування вітчизняних ТНК.



Список літератури:

- 1). Якубовський С. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: [навч. посіб.] /С. Якубовський, Ю. Козак, Л. Логвинова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.



Section 7. Management

GENERATIONAL THEORY: UKRAINE AND WESTERN EUROPE

ТЕОРІЯ ПОКОЛІНЬ: УКРАЇНА ТА ЗАХІДНА ЄВРОПА



Влизнюк Т.Р.

Близнюк Т.П.

*к.е.н., докторант кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету
ім. Семена Кузнеця
blyznyuk.tetyana@gmail.com, +380505346813
<https://www.facebook.com/bliznjuk.tanya>*

Дослідження феномену зміни поколінь займалися найвидатніші дослідники різних часів такі як Аристотель, Ж. Боден, М. Вебер, Д. Віко, Г. В. Ф. Гегель, Ж. Дромель, В. Дільтей, Е.Дюркгейм, О. Конт, К.Маркс, Дж. Мілль, Ш. Монтеск'є, Т. Парсонс, Платон, С. Солов'єв, П.Сорокін, Г. Спенсер, З. Фрейд, Ф. Енгельс та ін. У працях цих вчених використовувалися різноманітні трактовки поняття «покоління» в рамках різних підходів до дослідження соціальних явищ, однак усі дослідники відзначали зв'язок зміни поколінь з економічними циклами, вважаючи економічні зміни в суспільстві передумовою або наслідком зміни поколінь [3].

Метою даного дослідження є систематизація, аналіз та порівняння основних характеристик (цінностей), притаманних представникам сучасних поколінь Західної Європи та України.

Сучасна теорія поколінь зародилася на початку 90-х років ХХ століття. У 1991 році економіст, фахівець в галузі демографії, Н. Хоув та історик й драматург В. Штраус одночасно та незалежно, досліджуючи соціальний феномен «конфлікту поколінь», дійшли висновку, що конфлікти поколінь обумовлені не різницею у віці, а різницею цінностей [5]. Оскільки цінності, притаманні кожному поколінню залишаються не змінними незалежно від віку [2].

Н. Хоув та В. Штраус [5] визначили періоди, під час яких більшість людей, незалежно від різниці у віці, є носіями схожих цінностей, які сформовані під впливом суспільних, політичних, економічних, соціальних та технологічних подій у зовнішньому середовищі. В рамках даної теорії під поколінням розуміється спільність людей, народжених в певний історичний період, які є носіями схожих цінностей, сформованих під впливом соціальних, культурних, економічних і політичних подій в країні (регіоні) та технічного прогресу [5]. Саме тому моделі поведінки людей,



що належать до одного покоління, зовсім не схожі на моделі поведінки представників іншого покоління навіть в однаковому віці [1]. Основою формування цієї теорії поколінь стали цінності, притаманні представникам кожного відповідного покоління [5].

Кожне покоління має ознаки дистинктивності, заснованої на різноманітності цінностей кожного покоління, що визначають подальшу поведінку представників цього покоління. В сучасному суспільстві Західної Європи та України активно функціонують одночасно п'ять поколінь.

Основні характеристики цих поколінь в Західній Європі та Україні систематизовані [1-5], проаналізовані та представлені у таблиці.

Таблиця 1

**Основні характеристики сучасних поколінь
 Західної Європи та України**

Покоління	Фактори формування цінностей		Базові цінності	
	Західна Європа	Україна	Західна Європа	Україна
Мовчазне	Друга світова війна (1939-1945)		відданість дисципліна консерватизм лояльність орієнтація на сім'ю патріотизм повага до влади працьовитість терпіння відповідальність	
	створення ООН (1945) Корейська війна (1950-1953) Велика Депресія (1929-1939)	сталінські репресії (початок 1930-х - 1953) індустріалізація (кінець 1920-х - 1941) післявоєнна розруха (1945-1953) голодомор (1946-1947) смерть Сталіна (1953)	довіра до уряду та правопорядку стабільність	старанність



	<p>Післявоєнний бум Перший політ в космос (1961) «Холодна війна» (1945-1991)</p>		<p>зацікавленість у персональному зростанні культ успіху лідерство і влада лояльність оптимізм раціоналізм трудоголізм командний дух</p>	
Бєбі-бумєри	<p>Війна у В'єтнамі (1964-1975) Вторгнення до Чехословаччини (1968) Вудсток (1969) рок-музика сексуальна революція</p>	<p>Радянська «відлига» (1950-ті - 1960-ті) СРСР - світова супердержава єдині стандарти навчання в школах гарантованість медичного обслуговування</p>	<p>антивоєнний та антиурядовий настрої культ молодості матеріальна стабільність</p>	<p>колективізм</p>
X	<p>Афганська війна (1979-1989), єра персональних комп'ютерів альтернативна музика енергетична криза Падіння Берлінської стіни (1989) СНІД, наркотики Кінець Холодної війни (1991) розпад СРСР (1991)</p>		<p>адаптація безперервне навчання гнучкість глобальна свідомість ігнорування авторитетів індивідуалізм можливість вибору незалежність орієнтація на сім'ю прагматизм підприємництво і інноваційність самостійність свобода технологічна грамотність</p>	
	<p>Буря в пустелі (1991) пришестя MTV</p>	<p>перебудова (1985-1991) Чорнобиль (1986) тотальний дефіцит (1980-1990-ті) незалежність України (1991)</p>	<p>неформальні погляди</p>	<p>низький патріотизм</p>



Y	розвиток зв'язку і комп'ютерних технологій 9/11 терористичні атаки зброєні конфлікти нові епідемії Ера Гугл глобалізація ера брендів		оптимізм висока самооцінка вміння підкорятися глобальне мислення громадянський обов'язок моральність надзвичайна технологічна грамотність комунікабельність миттєва винагорода самовпевненість толерантність ще формуються	
	Смерть принцеси Діани (1997)	падіння народжуваності (до 2005) політичні кризи в Україні (2013-2014)		
Z	терористичні атаки зміни клімату військові конфлікти глобалізація		багатозадачність технологічна залежність ще формуються	
	АТО		честолюбство підприємництво прагматизм реалізм	

1) Мовчазне покоління (роки народження 1925-1945). В Західній Європі їх цінності формувалися до початку 1950-х років, а в Україні – до 1953 року (смерть Сталіна). В цілому цінності цього покоління в Україні та Західній Європі майже однакові, хоча українці цього покоління не мають такої високої довіри до уряду та правопорядку (як результат сталінських репресій) та впевненості у стабільності (як результат індустріалізації, голодомору та післявоєнної розрухи).

2) Покоління бебі-бумерів (1946-1964) назвали в честь бума народжуваності, який спостерігався в післявоєнні часи. В Західній Європі їх цінності формувалися до початку 1970-х років, а в Україні – до 1973 року. Незначне неспівпадіння цінностей цього покоління в Україні та Західній Європі пов'язане з впливом зміни сімейних стереотипів у Західній Європі (сексуальна революція). Однак значна більшість основних цінностей притаманна представникам цього покоління як в Західній Європі так і в Україні.

3) Покоління X (1964-1980 у Західній Європі; 1964-1985 в Україні). В Західній Європі їх цінності формувалися до початку 1990-х років, а в Україні – до 1993 року. Ключовою подією для формування цього покоління в Україні став Чорнобиль. Це покоління в Україні зростало в зовсім інших, досить важких умовах (перебудова, тотальний дефіцит та незалежність країни), в той час як у Західній Європі це був час MTV та Pepsi. Однак значна більшість цінностей цього покоління в Україні та Західній Європі однакова.



4) Покоління Y (1981-2000 у Західній Європі; 1986-2006 в Україні). Їх цінності продовжують формуватися в даний час під впливом терактів, військових конфліктів та розвитку цифрових технологій. Це перше покоління, яке має однакові цінності в Україні та Західній Європі, що є результатом впливу процесів глобалізації та розвитку сучасних технологій.

5) Покоління Z (народжені після 2000 року у Західній Європі; в Україні – після 2006 року). Їх цінностям ще тільки належить сформуватися. Однак одним з ключових подій, які впливають саме на українське покоління Z є проведення антитерористичної операції.

Таким чином, проаналізувавши основні цінності, притаманні представникам п'яти сучасних поколінь, які активно функціонують в Західній Європі та Україні (мовчазному поколінню, беби-бумерам, поколінню X, Y та Z), можна зробити висновок про практичне повне їх співпадіння, що дозволяє у наступних дослідженнях визначати належність до конкретного покоління за наявністю відповідних цінностей у кокетного індивідуума.



Список літератури

1. Асташова Ю.В. Поколенческий подход к сегментации потребителей в концепции маркетинга взаимодействия / Ю.В. Асташова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 (часть 1). [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17883>
2. Ермоленко А.Б. Развитие национального освітнього простору в контексті надбань теорії поколінь / А.Б. Ермоленко // Вісник національного університету оборони. – 2015. – №3(40). – С. 82-87. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://lib.iitta.gov.ua/11251.pdf>.
3. Исаева М.А. Поколения кризиса и подъема в теории В. Штрауса и Н. Хоува / М.А. Исаева // Знание. Понимание. Умение. – 2011. – №3. – С. 290-295.
4. Теорія поколінь. До якого покоління належиш ти? [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://kolomyia.com.ua/article.php?article_id=153
5. Howe, N. The Next 20 Years: How Customer and Workforce Attitudes Will Evolve / N. Howe, W. Strauss // Harvard Business Review. – 2007. – Vol. July-August. – P. 41-52 // available online at : <https://hbr.org/2007/07/the-next-20-years-how-customer-and-workforce-attitudes-will-evolve>.



SIGNS DESCRIPTIONS OF MODERN PROJECT MANAGEMENT METHODS

ПРИЗНАКИ ОПИСАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ



Borzenko-Miroshnichenko A.Y.

Борзенко-Мирошниченко А.Ю.

соискатель, к.т.н., доцент

bmalina@mail.ru

Точкой активного развития управления проектами связано с достижениями Со-единенных Штатов Америки в космической области в середине XX века [1-3]. Тео-ретическую и практическую ценность методологии управления проектами ученые и практики СНГ по достоинству оценили в начале XXI века. Подтверждением этого факта стало создание национальных ассоциаций управления проектами («СОВНЕТ» в России, UPMA в Украине и т.д.), введение программы подготовки магистров в выс-ших учебных заведения по специальности «Управление проектами», подготовка кад-ров высшей квалификации – кандидатов и докторов наук.

На сегодняшний день можно с уверенностью утверждать наличие устойчивой тен-денции развития знаний с области управления проектами в Украине, России, Азер-байджане и других странах СНГ, что подтверждается участием ученых и практиков в ежегодных научно-практических конференциях по управлению проектами [4-5]. Про-цесс развития активно сопровождается совершенствованием методов и инструментов управления проектами. В силу присущей современности скорости появления и обнов-ления информации практикующим проектным менеджерам довольно сложно своевре-менно ориентироваться во множестве новых и усовершенствованных методах управ-ления проектами. Этот факт обуславливает актуальность выделения признаков описа-ния и классификации методов управления проектами с целью облегчения их поиска и выбора адекватных инструментов в зависимости от типа/вида проекта, особенностей и потребностей процессов управления в проекте, критической области знаний в проекте.

Таким образом, настоящее исследование посвящено анализу современных мето-дов управления проектами и разработке признаков для их описания и классифика-ции.

Первичным источником основных методов управления проектами является свод знаний по управлению проектами, изложенный в книге РМВОК(с) Guide, выпущен-ной РМІ. Свод знаний по управлению проектами определяется как «сумма знаний, которыми обладают специалисты в области управления проектами» [6]. На сегод-няшний день он претерпел уже более пяти редакций, содержащих изменения и до-полнения в отдельных разделах.



Стандарты по управлению проектами дают основу для оценки результатов в области профессиональной деятельности. Международный уровень проектной деятельности обуславливает необходимость тщательного изучения и следования руководящим указаниям основных стандартов. Среди них следует отметить, как уже было сказано, PMBOK(c) Guide, стандарт ISO 10006 (Руководство по качеству в области управления проектами), Британский стандарт BS 6079, Немецкий национальный стандарт серии DIN 69 900, Французский национальный стандарт серии x-50-100, Association for Project Management Body of Knowledge (APM BOK, version 3.0, в Великобритании), AFITEP Criteres dematrice (выпущенный организацией Association Francophon edu Management du Projet: Matrice devaluation enmanagement de projet, edition Janvier 1996), PM-KANON (изданный организацией PM Austria), IPMA Competence Baseline, Australian National Competency Standards for Project Management (созданные под эгидой AIPM), Canadian Cost/Schedule Performance Management Standard, японский стандарт Japanese PMBOK и P2M, стандарт Prince 2 в Великобритании [7-9]. Процессы международного сотрудничества и интеграции требуют разработки глобального свода знаний в области управления проектами.

Анализ методов и инструментов управления проектами приводит к выводу, о существовании так называемых классических методов управления проектами, которые применяются на различных фазах. Так, например, SMART-метод [10] используется для детализации цели проекта на фазе инициализации, диаграмма Ганта [7] – для выполнения календарного планирования на фазе разработки, метод освоенного объема [7] – для оценки текущего состояния проекта на фазе реализации проекта, отчет о завершении проекта [11] – как инструмент документирования изменений за время реализации проекта и оценки его эффективности на фазе завершения проекта.

Однако практикой доказано, что все проекты разные и существует идеальной системы управления проектами, подходящей для каждого из видов проектов [12]. Из этого факта, следует, что наряду с применением классических инструментов на практике существует потребность в разработке, адаптации и внедрении специальных методов, семейств методов, подходов, наборов практик, которые направлены на повышение эффективности управления проектами. Практикующие проектные менеджеры обмениваются информацией о наиболее адекватных и популярных методах, составляя их рейтинги [13]. Современные ученые, в свою очередь, предлагают научно обоснованные методы и инструменты проектного управления в различных предметных областях. Для облегчения поиска и подбора наиболее рационального метода управления проектом требуется их описание и классификация.

Одна из украинских школ управления проектами разработала и успешно применяет метод формализации новых/усовершенствованных методов управления проектами на основе таких структурных элементов [14]:



- полное и сокращенное (если есть) название метода;
- область применения метода;
- цель метода;
- сущность метода;
- объективная основа метода;
- основные правила (условия);
- результат метода;
- применение результата метода;
- методики, в которых реализован метод.

Для решения поставленной задачи облегчения поиска и подбора наиболее рационального метода управления проектом первый элемент предложенной структуры целесообразно детализировать по трем признакам:

- тип и вид проекта (для уточнения конкретной сферы деятельности проекта), для которого применим метод;
- фаза жизненного цикла проекта и процесс управления, к которым относится метод;
- показатель эффективности применения метода.

Первичное описание нового метода управления проектами облегчит процедуру поиска необходимого инструмента, а также даст представление об эффективности данного метода еще до его применения и позволит решить вопрос о целесообразности освоения и внедрения новых методов на практике для конкретного проекта.

Выполненное исследование позволило выделить три признака, дополняющих элемент «Область применения метода» при формализации современных новых/усовершенствованных методов управления проектами.



Литература:

1. Мазур, И.И. Управление проектами (справочник для профессионалов) / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. – М.: «Высшая школа», 2001. – 880 с.
2. Клиффорд, Грей Ф. Управление проектами: Практическое руководство/ Грей Клиффорд Ф., Ларсон Эрик У. / Пер. с англ. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 528 с.
3. Воропаев, В.И. Управление проектами в России / В.И. Воропаев.– М.: «Аланс», 1995.– 225 с.
4. Тези доповідей XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства». Тема: «Проекти в умовах глобальних загроз, ризиків и викликів»: матеріали. – К.: КНУ-БА, 2016. – 256 с.
5. 10-я Международная конференция «Управление проектами 2015» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infor-media.ru/>



- informedia-russia/client/index.aspx?sub=introduction&id=conference&confID=650.
6. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fifth Edition. – [5-th edition]. – Project Management Institute, Inc., 2013. – 586 с.
 7. ГОСТ Р ИСО 10006-2005 Руководство по менеджменту качества при проектировании. – М., 2005. – 24 с.
 8. Ярошенко, Ф.А. Управление инновационными проектами и программами на основе системы знаний Р2М / Ф.А. Ярошенко, С.Д. Бушуев, Х. Танака. – К., 2011. – 268с.
 9. Prince 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.axelos.com/best-practice-solutions/prince2>. – Название с экрана.
 10. Правильная постановка целей по системе SMART [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.manalfa.com/uspeh/smart-tseli>. – Название с экрана.
 11. Рач, В.А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. /Рач В.А., Россошанська О.В., Медведєва О.М.; за ред. В.А. Рача. – К.: «К.І.С.», 2010. – 276 с.
 12. Шаблоны проектных документов [Электронный ресурс] / Учебные материалы к курсу «Корпоративная система управления проектами». – Режим доступа: www.pmexpert.ru/library/material/project-templates.doc. – Название с экрана.
 13. Пеллс, Д. Bottom line: как управление проектами помогает вам заработать больше [Электронный ресурс] / Д. Пеллс. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/cio/2003/10/172920>.
 14. Топ-7 методов управления проектами: Agile, Scrum, Kanban, PRINCE2 и другие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmservices.ru/project-management-news/top-7-metodov-upravleniya-proektami-agile-scrum-kanban-prince2-i-drugie/>. – Название с экрана.
 15. Коляда, О.П. Метод портфельного планування реалізації стратегії проектно-орієнтованого вищого навчального закладу [Текст]: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.13.22 / О.П. Коляда. – К., 2011. – 20 с.





COACHING AS A METHOD OF INCREASING PRODUCTION EFFICIENCY

КОУЧИНГ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ



Zvereva G.N.

Зверева Г.Н.

*канд. эконом. наук, доцент кафедры менеджмента Волгоградского государственного аграрного университета,
г.Волгоград, E-mail: gzvereva@list.ru*

Особенность современного менеджмента состоит в его направленности на обеспечение рационального ведения хозяйства на уровне организации в условиях дефицита ресурсов, необходимость достижения высоких конечных результатов с минимальными затратами, оптимальной адаптации организации к постоянно меняющейся внешней среде. Для этого необходимо постоянное повышение производственной эффективности. На это влияют множество как объективных, так и субъективных факторов. Одними из самых важных являются структура управления и разделение труда, наличие всех необходимых ресурсов, современные технологии. На производительность труда также влияет отношение персонала к работе, руководителю и организации. Большое значение имеют также профессиональные, личные качества и способности самого руководителя, его авторитет, способность организовать рабочий процесс.

Повышение производительности труда сегодня остро стоит перед организациями России. Производительность труда в России до 30 раз ниже уровня Евросоюза и США, такие данные приводятся в Министерстве экономического развития РФ.[4] Основная причина низкой производительности труда описана Ф. Тейлором, основателем научного управления. «Когда работник приходит на работу, то он сознательно стремится работать так мало, как только может... И если бы он всеми силами стремился к возможному повышению своей выработки, то за это его товарищи-рабочие отнеслись бы к нему крайне недружелюбно...». [5] Если коллектив не настроен на эффективную работу, то, используя методы коллективного давления, он будет всячески препятствовать любому сотруднику организации работать продуктивно. Эта проблема не отдельного рабочего, а всей системы управления организации.

Повышение производственной эффективности организации видим в возможности использования современного коучинг - метода. Коучинг (англ. coaching - обучение, тренировки) - метод непосредственного обучения менее опытного сотрудника более опытным в процессе работы или форма индивидуального наставничества, консультирования. [6]

Этот метод начал использоваться менеджментом относительно недавно, привнеся различные подходы к пониманию сложившиеся в мировой практике. Существующие точки зрения, помогут руководителям выбрать свой коучинг.(табл.1)



Таблица 1

Подходы к коучингу

Авторы	Точка зрения
Международная Федерация Коучинга (ICF)	<i>Профессиональный коучинг - это непрерывное сотрудничество, которое помогает клиентам добиваться реальных результатов в своей личной и профессиональной жизни. Посредством процесса коучинга клиенты углубляют свои знания, повышают свою эффективность и качество жизни</i>
Тимоти Голви (W.Timothy Gallwey) «Работа как внутренняя игра»	<i>Искусство создания, с помощью беседы и поведения, среды, которая облегчает движение человека к желаемым целям, так, чтобы оно приносило удовлетворение. Коучинг – методика раскрытия потенциала личности для максимизации собственной производительности и эффективности. Коучинг больше помогает личности обучаться, нежели учит... Это не только техника, которая применяется в определённых обстоятельствах. Это метод управления, метод взаимодействия с людьми, способ мышления, способ бытия</i>
Майлз Дауни (Myles Downey) «Эффективный коучинг»	<i>Искусство содействовать повышению результативности, обучению и развитию другого человека</i>
Мэриэн Тайер	<i>Работа с отдельными индивидами и небольшими группами с целью улучшить их коммуникативные навыки и повысить производственную эффективность</i>
Сэр Джон Уитмор, перефразируя Тимоти Гэйлвэя	<i>«Раскрытие потенциала человека для того, чтобы он смог добиться наилучших результатов... Цель коучинга - помочь человеку учиться самостоятельно, а не научить его»</i>
Дайана и Мерилл Андерсон	<i>Успешный коучинг должен создавать эффект брошенного в воду камня, от которого распространяются волны изменений. Эти изменения оказывают положительное воздействие на человека, работающего с коучем, но и на его окружение</i>
Макс Лэндсберг, «Дао коучинга»	<i>Коучинг - это помощь подопечному в том, чтобы тот смог помочь самому себе благодаря динамическому взаимодействию с другим человеком. Иными словами, коучинг – это не односторонний поток советов и инструкций</i>
Энтони М. Грант (США)	<i>Сфокусированный на решении, ориентированный на результат и систематический процесс сотрудничества, во время которого коуч способствует улучшению выполнения деятельности, увеличению жизненного опыта, самостоятельному обучению и личностному росту людей из нормальных (не клинических) популяций</i>
Питер Врица (Великобритания)	<i>Искусство содействовать развитию других людей</i>



Институт дипломированного персонала и развития, Великобритания	<i>Развитие навыков человека и углубление его знаний, результатом чего становится повышение его личной эффективности, что, в идеале, приводит к достижению целей организации. Целью коучинга являются высокие результаты и рост эффективности работы, хотя он также может оказывать влияние на личную жизнь человека. Этот процесс, основной акцент в котором делается на конкретные навыки и цели, обычно продолжается в течение короткого промежутка времени.</i>
Национальная обсерватория оптической астрономии США	<i>Коучинг - это долгосрочные взаимоотношения коуча и клиентов, в которых основное внимание уделяется реализации клиентом его видений, целей и желаний</i>
Авторское видение	<i>Коучинг - это систематический процесс взаимодействия в форме индивидуального наставничества и консультирования, с целью повышения качества и результативности личной и профессиональной жизни работника</i>

В основе методологии и инструментария коучинга лежит интерактивное общение, дискуссия, правильно поставленные вопросы. Методика принципиально отличается тем, что коуч-менеджер даже в тех ситуациях, когда просто ставит своему подчиненному задачи, не только озвучивает их, но и обязательно интересуется при этом тем:

- насколько данная задача соотносится с личными целями подчиненного;
- с помощью каких приемов и методов подчиненный намерен достичь результата;
- есть ли у подчиненного знания и навыки, необходимые для использования в работе данных приемов и методов. [1]

Базовым условием для проведения коучинга является создание доброжелательной атмосферы, в которой подчиненный не побоится признаться, что не может выполнить задачу, потому что не располагает соответствующими знаниями, временем или ресурсами, и сделает это не из желания снять с себя ответственность, «подстраховаться», а для того, чтобы не пострадало дело. [2]

Данный метод предлагаем использовать руководителям организаций АПК для управления профессиональным развитием по компетенциям сотрудников. Использование коучинга в организации заключается в том, чтобы оказывать поддержку сотрудникам при постановке целей и оценке результатов. От качества и точности постановки целей на местах, зависит достижение общей цели организации, т.к. индивидуальная цель работника вливается в общую цель организации. Предоставление консультаций сотрудникам по вопросам обучения, профессионального роста и развития, а также самообучение это также сфера приложения данного подхода. Он предполагает быстрое обучение «без отрыва от работы». [3] Главное в этом приеме - помочь человеку (работнику) увидеть, за счет чего он успешен, на какие базовые личностные качества и стратегии поведения ему стоит опираться. В процессе обучения идет стимулирование сотрудников к более глубокому осознанию своих целей, ресурсов и ограниче-



ний. Выработывается отношения человека к ситуации, и как следствие появляется видение уникального способа решения конкретной проблемы. Результатом коучинга всегда является эффективное действие, а не только слова, а также экономия ресурсов ввиду их ограниченности. Этот процесс улучшает взаимоотношения в коллективе, изменяет к лучшему всю атмосферу на работе. Подготовленный этим методом персонал принимает ответственность, его не надо подгонять и за ним не надо присматривать. Создаваемая с его помощью обстановка поощряет конструктивные предложения от сотрудников, помогает открыть много не выявленных ранее талантов среди работников предприятия.

Конечно, использование данного метода повышения производительности труда и эффективности управления на начальном этапе отнимает больше времени и требует от руководителя терпения. Однако в процессе дальнейшей работы руководитель освобождается для исполнения функций более высокого порядка.

Таким, образом, подводя итог вышесказанного можно сделать вывод, что использование данного метода позволит повысить гибкость и адаптивность системы управления к изменениям. В будущем потребность в гибкости будет только расти. Возрастающая конкуренция на рынке, технологические инновации, высокоскоростные глобальные коммуникации, экономическая неопределенность и социальная нестабильность создают эту потребность в течение нашей жизни. В таких условиях может выжить только руководитель, оперативно реагирующий на изменения во внешней среде и, соответственно организация.



Список использованной литературы

1. Горячева, Д.М. Коучинг в системе менеджмента качества /Д.М.- URL: <http://quality.eup.ru/MATERIALY12/kouc.htm> (дата обращения 30.09.2016)
2. Зверева, Г.Н. Коучинг как инструмент повышения эффективности управления организации /Г.Н. Зверева Г.Н., И.А.Мануйлов// Вестник АПК. - 2012.- № 3-4. -С.24-25
3. Коактивный коучинг. Учебник /Уитворт Л., Кимси-Хаус Г., Сэндал Ф. - URL: <http://www.psyoffice.ru/3419-uitvort-laura-kimsi-khaus-genri-sjendal-fil..html> (дата обращения 30.09.2016)
4. Официальный портал Министерства экономического развития Российской Федерации.- URL: <http://economy.gov.ru/minec/main> (дата обращения 01.10.2016)
5. Тейлор, Ф. Принципы научного менеджмента. - URL: <http://www.improvement.ru/bibliot/taylor/index.shtm> (дата обращения 30.09.2016)
6. Экономический словарь.- URL: <http://www.slovarnik.ru/html-economica/k/kou4ing.html> (дата обращения 30.09.2016)



INVESTIGATION OF RISKS IN TOURISM

ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ В ТУРИЗМІ



Bogdan N.N.

Богдан Н.Н.,

*К.е.н., доцент кафедри Туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова,
bogdan.nataliya.67@mail.ru*

Sukhorukova O.P.

Сухорукова О.Р.,

*студентка Харківського національного університету
міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Нестабільність сьогоденної економічної ситуації, підвищення конкуренції, зниження рівня доходів населення та інші кризові явища впливають на всі сфери господарського життя, особливо на сферу послуг. Туризм є однією з найчутливіших галузей сфери послуг, і його чутливість підвищує ступінь його ризиковості. Недосконалість чинного законодавстві у сфері туризму, недостатність стимулювання цієї сфери, надвисокий рівень конкуренції в цій галузі, зумовлюють важливість дослідження ризиків в туризмі. Розуміння сутності ризиків в туристичній індустрії, систематизація їх та аналіз методів управління допоможе розробити напрямки зниження ризиків та підвищити ефективність діяльності підприємств туристської сфери.

В діяльності туристського підприємства настання ризику зазвичай спричиняє відхилення від задалегідь намічених планів, що веде до збитків, незапланованих витрат або ж до зменшення очікуваних доходів.

Фактор ризику в багатьох випадках посилюється через нестабільність стану економіки, разом з інфляційними процесами, коливанням ринкової кон'юнктури, підняттям ставок кредитування тощо. Тому ризики відіграють дуже важливу роль у туристській діяльності та потребують розробки низки заходів з управління ними.

Ризик – це явище або сукупність явищ, які мають потенційну можливість заподіяти збитки об'єкту [1, 8]. В туристській діяльності ризики розглядаються, як ймовірність зростання збитків або втрат внаслідок реалізації неправильних управлінських рішень, проведення заходів, що призвели до погіршення поточної ситуації, але яких можливо було уникнути, впливи непередбачуваних факторів, внаслідок яких допущені прорахунки або помилки.



Ризики підлягають управлінню, задля чого використовують різні інструменти, деякі з яких дозволяють прогнозувати зростання ризикової події та надають можливість вжити належних заходів щодо зниження ступеня ризику, або позбавитися його зовсім.

Щоб ефективно організувати управління ризиком, потрібно визначитися з класифікацією можливих видів ризику.

Туристська діяльність містить у собі велику кількість прихованих та явних загроз, які бувають небезпечними, як для туристів, так і для туристських компаній в індустрії туризму.

У сфері туризму ризики можна розділити на дві категорії. У першій – ризикує турист, який є користувачем туристської послуги. Туристи з різних причин можуть наражатися під час подорожі на небезпеку. Це і незнайоме місце перебування, і іноземна мова, і різні несподіванки у подорожі, і медичні захворювання, і пограбування тощо [3, 194].

У другій категорії ризикує туристське підприємство, яке зобов'язане надати туристські послуги своєчасно та якісно.

Крім того ризики у туризмі класифікують за різними критеріями [2, 14]. Економічні ризики: відсутність економічної концепції для розвитку; погіршення загальної туристської матеріально-технічної бази; недосконалість сучасної інфраструктури для розвитку туризму; інфляційні процеси; невідповідність якості та ціни туристської послуги.

Політичні ризики: мала ефективність державної підтримки туристських підприємств; недосконалість діючого законодавства, яке регулює діяльність туризму; міжнародні конфлікти; вимоги до оформлення для іноземних туристів в'їзних документів; слабка координація діючого законодавства з законодавством інших країн щодо туризму.

Соціальні ризики: зростання бідності та падіння рівня життя; зміни у споживчих перевагах на туристичному ринку; зниження платоспроможності попиту; розшарування суспільства; зниження витрат на туризм та відпочинок.

Всі ці ризики є фундаментальними у туристській сфері.

Повноцінну систему управління ризиками здебільшого застосовують великі туроператори, завдяки значним обсягам їх діяльності та вірогідності великих негативних наслідків – ризиків, що можуть спричинити недоотримання прибутків або великі втрати.

Інші суб'єкти туристського бізнесу використовують зазвичай лише окремі елементи спрямованого управління ризиками, наприклад, виявляють такі ризики, що впливають на розподіл, страхування, диверсифікацію, лімітування [4, 95].

Враховуючи сучасні тенденції туристської діяльності, а також помітне зростання рівня ризиків, першочерговим є виявлення факторів ризиків та застосування в управлінні ризиками ефективних методів їх запобігання та уникнення.

Такі методи впливу на ризики в туризмі є: відмова від таких операцій, як виключення ризиків; диверсифікація ризиків, як засіб зниження їх ймовірного виникання;



зниження фінансування; самострахування; використання дотацій та позик, інших зовнішніх джерел фінансування; страхування; залучення фінансових гарантій; трансфер ризику тощо [5, 85].

Доскональна класифікація ризиків дозволяє вибрати для оптимізації найбільш ефективний метод, залежно від етапу і джерела виникнення ризиків.

В сучасних умовах велике значення має страхування. Враховуючи специфічність туристських ризиків, їх оцінку доцільно здійснювати на основі комплексного підходу

Управління ризиками в туризмі повинно сприяти досягненню основних цілей шляхом уникнення загроз та пошуку оптимального засобу управління. Правильна оцінка ризику допомагає в процесі вибору адекватних методів управління. Контроль за рівнем ризику дозволить обмежити можливі втрати та наслідки ризиків, а також примножити потенційні переваги.

Таким чином, управління ризиком означає не тільки можливість позначити загрозу, але й дозволяє її ідентифікувати, а також дати їй якісну та кількісну оцінку, і лише тоді обрати доцільні методи управління ризиками. Використання найрізноманітніших прийомів і методів управління ризиками надасть туристським підприємствам змогу розробити адекватну стратегію реагування і можливість сприяти більш ефективному використанню власних засобів та покращити свої конкурентної позиції на ринку туристських послуг.



Список літератури:

1. Брич В. Управління ризиками у туристичному бізнесі/ В. Брич, С.Крамарчук// Наукові записки. – 2010. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/NZTNPU/geogr/2010_2/4/002Brich.pdf
2. Кокорева О.В. Вдосконалення управління туристичних підприємств/ О.В.Кокорева. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:–http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2012_1/2012/econ.
3. Білецька І.М. Організація підприємницької діяльності у туризмі: навчальний посібник / І.М. Білецька, І.Ф. Каргашевська, О.В.Плугарь; за заг. ред. С.Ю.Цьохли; Таврійський нац.ун-т ім. В.І. Вернадського. – Сімферополь: ДІАЙП, 2011. – 244 с.
4. Туриянская М. М. Стратегические аспекты антикризисного управления туристскими предприятиями/ М. М. Туриянская // Культура народов Причерноморья. – 2012. – №236. – С.93-97.
5. Стрельцов О.С. Управління фінансовими ризиками в системі стратегічного управління фінансовою безпекою підприємств/ О.С. Стрельцов// Вісник ДІТБ. – 2011. – №15. – С. 84-86. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/V_Ditb/2011_15/Strelcov.pdf



Section 8. Global and regional economic integration

THE SILK ROAD ECONOMIC BELT IN THE FRAMEWORK OF EURASIAN INTEGRATION

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОЯС ШЕЛКОВОГО ПУТИ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ



Gavrilova K.A.

Гаврилова К.А.

Аспирант 1-ого года обучения кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г.В. Плеханова

Gavrilova.kseniya@inbox.ru

+79169333135



In the article, we consider the project pairing of The Silk Road Economic Belt and the Eurasian Economic Union. What are the objectives of countries, which are involved in this process? What effect will provide this integration process? One important point is that many scientists of various countries already evaluated this project as strategically important direction of development for the countries – participants.

Keywords: *The Silk Road Economic Belt, the pairing, the Eurasian Union, the integration project, a free trade zone, China, Russia, Central Asian countries.*

В данной статье рассматривается проект по сопряжению Экономического пояса Шелкового пути и Евразийского экономического союза. Какие цели преследуют страны, вовлеченные в этот процесс? К чему приведет данный интеграционный процесс? Стоит отметить, что многие ученые различных государств уже сейчас оценивают данный проект, как стратегически важное направление развития экономик стран – участниц.

Ключевые слова: *Экономический пояс Шелкового пути, сопряжение, Евразийский союз, интеграция, проект, свободная зона торговли, Китай, Россия, страны Центральной Азии.*

Проект по сопряжению Экономического пояса Шелкового пути и Евразийского Экономического союза является отличной перспективой для развития экономического потенциала всех стран участниц. Россия также вовлечена в этот процесс, но в зависимости от решений, которые примет наше правительство, будет зависеть привлекательность Российской Федерации для иностранных инвестиций.



Инициатива Китая Один пояс Одна дорога, которая была представлена правительством КНР в 2013 году, нацелена не только на удовлетворение внутренних интересов инициатора (сглаживание разрыва между западными и восточными регионами, создание новых рабочих мест, решение внутренних государственных проблем, развитие инфраструктурных проектов), но также и на создание новых внешних торгово - экономических отношений, путем реализации совместных крупных инфраструктурных договоров.

Но стоит отметить, что политики, ученые и СМИ до сих пор неоднозначно относятся к данному проекту, существует множество различных взглядов на данную тему. Так, например, многие ученые считают, что Экономический пояс Шелкового пути призван удовлетворить потребности Китая и наладить дружественные отношения со странами – соседями, вывести свои компании на новые рынки, решить проблему с менее развитыми западными регионами и путем высокого спроса на высокотехнологические товары Китая увеличить свой экономический рост. Однако, есть и другое мнение, что при реализации данной инициативы будут возникать ряд трудностей. Главное из них, это опасение более слабо экономически развитых «соседей» за свои территории, так как споры в данной сфере с каждым разом становятся все более ожесточенными.

Однако российские ученые считают, что такая глобальная интеграции между странами Центральной Азии поможет построить сотрудничество нового уровня, которое будет охватывать экономические, политические, торговые, технологические, логистические, инфраструктурные и тп сферы и все участники получают свою выгоду. Поэтому проект по сопряжению Экономического пояса Шелкового пути и Евразийского экономического союза считают перспективной идеей, где каждая организация будет играть свою роль и помогать реализовывать цели каждой. Каждая из инициатив направлены на развитие разного рода отношений между государствами и способствуют более быстрому интегрированию в мировое хозяйство. В связи с тем, что ситуация на мировой арене быстро изменяется, необходимо поддерживать дружественные и крепкие отношения со своими соседями.

В основе Евразийского экономического союза, в отличие от Экономического пояса Шелкового пути, лежит идея интегрирования стран – участниц в один союз, в рамках которого будут созданы внутренние рынки, единое таможенное пространство, реализованные совместные инфраструктурные проекты. Таким образом, если при сопряжении этих двух проектов основной акцент будет делаться на построение крепких дружеских отношений между Россией и Китаем, то это поможет реализовать большое количество экономических, политических, инфраструктурных и т.п. проектов, а самое главное поддержания стабильной ситуации в регионе.

Инициатива по сопряжению двух крупнейших проектов стран Центральной Азии вызвало интерес и в правительстве Китая. Ученные КНР считают, что данное желание по сопряжению данных проектов, показывает готовность России, стран Центральной Азии к построению новых стратегически важных партнерских отношений.



Таким образом инициатива Китая предоставляет возможность улучшить отношения между сторонами, а также избежать ряд сложнейших проблем и строить развитие совместное развитие своих стран. Но стоит отметить, что в рамках сопряжения Экономического пояса Шелкового пути и Евразийского экономического союза не стоит ждать скоро создания зоны свободной торговли. Так китайские ученые отмечают, что страны СНГ не готовы к интеграционным процессам такого масштаба, их экономики еще не настолько конкурентно способны, чтобы открыть свои границы для новых стран, особенно в сфере промышленности и сельского хозяйства.

После долгих переговоров по поводу сопряжения двух инициатив, данный проект вышел на новый уровень согласования, после подписания ряда соглашений между РФ и Китаем о сотрудничестве. Основная идея данного заявления исключить конкуренцию между двумя этими проектами и кроме того направить свои силы на совместную работу и формирование нового экономико – политического союза стран Евразии. Также была оговорена идея кроме создания совместного механизма регулирования торговли между Китаем и странами участницами Евразийского экономического союза, привлекать уже существующие и вновь образующиеся институты и союзы, такие как ШОС, Азиатский банк инфраструктурного развития и фонд Шелкового пути.

Но не смотря на поддержание данной инициативы всеми сторонами, сейчас наблюдается некоторое замедление в реализации этого сопряжения. В связи с этим в октябре 2015 года на уровне Высшего Евразийского совета было принято решение о создание нового документа – «дорожная ката» сотрудничества стран Евразийского Экономического союза и КНР. Евразийская Экономическая комиссия будет выступать ответственной организацией данного проекта.

Теперь возникает вопрос: Почему четкое понимание всех сторон – участниц о необходимости совместного сотрудничества до сих пор не дает никаких практических результатов? В связи с тем, что ответственные органы не имели четкого представления, как должно быть организовано данное сопряжение, теперь ответственные за данную инициативу стали эксперты этой сферы.

Ситуацию может помочь разрешить создание договора, который будет включать в себя интересы стран – участниц Евразийского Экономического союза и Китая, что позволило бы решить ряд сложных моментов.

Так же учеными отмечается, что необходимо создать отдельного органа при Евразийском Экономическом комитете, который будет отвечать за интересы стран – участниц Евразийского Экономического союза.

Следует избегать решения только торговых вопросов в рамках сопряжения Евразийского Экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути. Для создания проектов в сфере постройки новых инфраструктурных и инвестиционных проектов следует сближать законодательство с сфере технических регламентов. При этом для каждой группы продукции стоит отдельно определять масштабы адаптации к сопряжению регламентированных норм.



Большую роль в успешной реализации сопряжения между Евразийским Экономическим союзом и Китаем будет играть налаженное функционирование институтов. В связи с тем, что сейчас в рамках Евразийского Экономического комитета, отсутствует орган, который как раз будет заниматься проектами по реализации сопряжения, стоит задуматься о его создании. Для того чтобы вырабатывать новый механизм сотрудничества и технические регламенты между странами Союза и Китая, необходимо определить для начала структуру взаимодействия сторон внутри союза, а потом уже обсудить с представителями КНР возможность создания зоны свободной торговли.

Самым важным моментов все же остается транспортно – логистические узлы. Необходимо создать и построить новые транспортные коридоры, определить таможенное законодательство в рамках данных территориях.

В итоге, хотелось бы подчеркнуть, что успех реализации сопряжения Экономического пояса Шелкового пути и Евразийского Экономического союза в первую очередь зависит от готовности государственного аппарата каждой из страны к принятию активных действий и привлечению необходимых экспертов. Страны – участницы Союза должны быть готовы выступать на переговорах с Китаем, как одна сторона, в которой внутри уже учтены интересы каждой, и быть готовыми отвечать на широкий спектр вопросов.



Список литературы:

- 1). В.Н. Шимов, А.А. Быков, «Экономический пояс Шёлкового пути» как транспортный маршрут и глобальный проект развития // URL: www.pircenter.org/media/content/files/13/14482834280.pdf (дата обращения: 04.10.2016)
- 2). Алмас Идрисов, Экономический пояс Шелкового пути и евразийская интеграция: конкуренция или новые возможности? // URL: <http://www.ictsd.org> (дата обращения: 05.10.2016)
- 3). С.А. Глазьев, Настоящее и будущее евразийской итеграции // URL: <http://www.izborsk-club.ru/content/articles/1299/>(дата обращения: 05.10.2016)

References:

- 1). Shimov V.N., Bikov., Ekonomicheski pois Shelkovogo puti kak transportniy marshrut I globalniy proekt razvitiya // Available at www.pircenter.org/media/content/files/13/14482834280.pdf (In Russ.)
- 2). Idrisov Almas, Ekonomicheski pois Shelkovogo puti I evraziyskaya integraciya konkurenciya ili novie vozmozhnosti? Available at <http://www.ictsd.org> (In Russ.)
- 3). Glaziev S.A., Nastoyashee ш budushee evraziiskoy integracii Available at <http://www.izborsk-club.ru/content/articles/1299/>(In Russ.)



TOURISM MARKET IN UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ



Loiko Daria

Лойко Д.М.

кандидат економічних наук, доцент

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,

м. Київ, Україна



Abstract. *In the article the development of tourism in Ukraine over the past 5 years; the dynamics of statistical indicators that characterize the development of domestic tourism in Ukraine for the period 2000-2015; analyzes the dynamics data on Ukrainian citizens traveling to certain countries that are the most popular, with the aim of a trip organized tourism for the period 2011-2016; conclusions regarding the development of tourism in Ukraine.*

Key-words: *tourist services organized tourism, domestic tourism, citizens who traveled abroad, dynamics, analysis, market condition, prospects.*

Анотація. *В статті розглянуто розвиток туристичних послуг в Україні за останні 5 років; проаналізовано динаміку статистичних показників, які характеризують розвиток внутрішніх туристичних послуг в Україні за період 2000-2015 рр.; проведено аналіз динаміки даних щодо виїзду українських громадян до окремих країн, які вважаються найбільш популярними, з метою поїздки: організований туризм за період 2011-2016 рр.; зроблено висновки щодо перспектив розвитку туристичного бізнесу в Україні.*

Ключові слова: *туристична послуга, організований туризм, внутрішній туризм, громадяни, які виїжджали за кордон, динаміка, аналіз, ринок, стан, перспективи розвитку.*

Ринок туристичних послуг в Україні отримав свій розвиток із розвитком підприємства, з переходом туризму на комерційну основу. На ефективність функціонування ринку туристичних послуг в Україні впливає багато чинників: стабільність політичної обстановки, ступінь інтеграції України в європейські та світові економічні структури, стабільність економічної та соціальної державної політики, наявність туристичної інфраструктури, можливість пільгового оподаткування туристичної діяльності, платоспроможний попит населення. Політична криза 2014-2015 рр. та вплив світової економічної кризи обумовили певні зміни у ринку туристичних послуг України. Дослідження сучасних тенденцій ринку туристичних послуг України доцільно для визначення подальших перспектив його розвитку.



Європейські фахівці виділяють туристичну індустрію, до якої відносять крім туроператорів і турагентів, ще й індустрію розваг, транспорт та екскурсійно-просвітні організації, як окремий вид бізнесу. Об'єктом підприємницької діяльності в туристичній індустрії виступає виробництво туристичних послуг. Процес надання та споживання туристичних послуг має певні особливості, пов'язані із подорожами у привабливу для туристів географічну територію. Ефективність функціонування ринку туристичних послуг є важливим чинником для економічного розвитку регіонів України і України в цілому, тому особливої актуальності набуває питання дослідження його стану та перспектив подальшого розвитку.

Дослідженням теоретичних, методологічних, методичних та прикладних аспектів формування та розвитку ринку туристичних послуг займався цілий ряд зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: А. Азара, Ф. Котлер, Дж. Боуен, Дж. Мейкенза, О. Любіцева, В. Кифяк, М. Кульш, Л. Гармідер, В. Герасименко, І. Колечкін, Ю. Мионов, Н. Мешко, І. Тараненко, І. Савенкова, І. Школа та ін. У науковій літературі існує певна кількість досліджень теоретичних та прикладних аспектів розвитку ринку туристичних послуг, проте потребує подальшого дослідження питання особливостей сучасного стану туристичної галузі та перспектив її розвитку в Україні.

Аналіз динаміки статистичних даних, які характеризують розвиток ринку внутрішніх туристичних послуг України за 2000-2015 рр. (табл. 1) надає можливість зробити наступні висновки. Кількість громадян України, які виїжджали за кордон за період 2000-2015 рр. зросла у 1,72 рази. Найбільша кількість громадян України, які виїжджали за кордон спостерігалась у 2013 р.

Таблиця 1.

Динаміка статистичних показників, які характеризують розвиток внутрішніх туристичних послуг в Україні (складено автором за даними [1])

Рік	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон		Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України –		Із загальної кількості туристів: внутрішні туристи		Кількість екскурсантів	
	усього	у % до попереднього року	усього	у % до попереднього року	усього	у % до попереднього року	усього	у % до попереднього року
2000	13422320	-	2013998	-	1350774	-	1643955	-
2001	14849033	110.63	2175090	107.99	1487623	110.13	1874233	114.01
2002	14729444	99.19	2265317	104.15	1544956	103.85	1991688	106.27
2003	14794932	100.44	2856983	126.12	1922010	124.41	2690810	135.10
2004	15487571	104.68	1890370	66.17	1012261	52.67	1502031	55.82
2005	16453704	106.24	1825649	96.58	932318	92.10	1704562	113.48
2006	16875256	102.56	2206498	120.86	1039145	111.46	1768790	103.77



2007	17334653	102,72	2863820	129,79	2155316	207,41	2393064	135,30
2008	15498567	89,41	3041655	106,21	1386880	64,35	2405809	100,53
2009	15333949	98,94	2290097	75,29	1094170	78,89	1909360	79,36
2010	17180034	112,04	2280757	99,59	649299	59,34	1953497	102,31
2011	19773143	115,09	2199977	96,46	715638	110,22	823000	42,13
2012	21432836	108,39	3000696	136,40	773970	108,15	865028	105,11
2013	23761287	110,86	3454316	115,12	702615	90,78	657924	76,06
2014*	22437671	94,43	2425089	70,20	322746	45,93	1174702	178,55
2015*	23141646	103,14	2019576	83,28	357027	110,62	125471	10,68

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Кількість туристів, обслужених суб'єктами туристичної діяльності України за цей же період зросла на 0,27 %. Можна вважати, що кількість туристів, обслужених суб'єктами туристичної діяльності України за 16 років майже не змінилась. Кількість внутрішніх туристів за 16 років зменшилась на 73,57 %. Значне зниження цього показника викликано тимчасовою окупацією території Автономної Республіки Крим, до якої спостерігався найбільший потік внутрішніх туристів особливо влітку. Періоди зниження кількості внутрішніх туристів приходяться на 2004-2005 рр., 2008-2010 рр., 2013-2014 рр. Основними причинами значного зниження внутрішніх туристів є наслідки світової економічної кризи, які відчула Україна, та наслідки загострення політичної ситуації, анексії АР Криму та військового конфлікту на сході України. Економічні чинники також значно вплинули на скорочення внутрішніх туристичних потоків. До найбільш вагомих економічних чинників можна віднести зменшення платоспроможності населення за рахунок зниження темпів зростання реальної заробітної плати (у 2014 р. індекс реальної заробітної плати до попереднього року склав 93,5 %, у 2015 р. – 79,8 % [1]), зниження питомої ваги витрат населення на культуру і відпочинок (у 2015 р. на 26,5 % [1]).

Кількість екскурсантів за 2000-2015 рр. знизилась на 92,36 %. Звертає на себе увагу значне скорочення кількості екскурсантів у 2015 р. (10,68 % від даних попереднього року), у 2011 р. (42,13 % від даних попереднього року), 2004 р. (55,82 % від даних попереднього року).

За результатами проведеного аналізу динаміки даних щодо виїзду українських громадян до окремих країн, які вважаються найбільш популярними, з метою поїздки: організований туризм за період 2011-2016 рр. (табл.2) можна зробити наступні висновки. Загальна кількість громадян України, які виїжджали за кордон за останні п'ять років зросла на 17,04 %. Проте кількість громадян, які

виїжджали за кордон з метою поїздки – організований туризм зменшилась 87,01%. Питома вага громадян, які виїжджали за кордон як організовані туристи в 2011 р. складала тільки 8,04 % від загальної кількості громадян, що виїжджали за кордон, а в 2015 р. цей показник склав тільки 0,89 %. Найбільш привабливими для



організованих туристів країнами в 2011 р. були: Туреччина (26,87 % від загального потоку туристів), Російська Федерація (15,11 %), Єгипет (13,04%), Польща (7,14 %), Румунія (4,17 %). В 2015 р. до багатьох країн українські громадяни як організовані туристи не виїжджали, а виїжджали з метою приватної поїздки. З метою дослідження динаміки змін щодо уподобань туристів протягом останніх п'яти років доцільно проаналізувати динаміку загальної кількості українських громадян, які виїжджали за кордон до окремих країн (табл. 3). Результати аналізу статистичних даних динаміку загальної кількості українських громадян, які виїжджали за кордон до окремих країн у період 2011-2015 рр. надають можливість зробити наступні висновки.

Таблиця 2.

Динаміка даних щодо виїзду українських громадян до окремих країн, які вважаються найбільш популярними, з метою поїздки: організований туризм за період 2011-2015 рр. (складено автором за даними [1])

Назва країни	2011	2012	2013	2014	2015	Відхилення даних 2015р. від 2011 р., %
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон -усього	19773143	21432836	23761287	22 437671	23141646	17,04
У тому числі з метою поїздки – організований туризм	1590182	641836	354840	201 541	206598	- 87,01
Питома вага,%	8,04	2,99	1,49	0,89	0,89	- 88,93
У тому числі до країн:						
Австрія	21138	7843	14081	11 639	11068	52,36
Білорусь	29823	96275	20239	11 592	20631	69,18
Болгарія	13887	8374	8562	7 981	10845	78,09
Грузія	5694	3269	2934	1 658	4236	74,39
Греція	46065	11011	17650	18 182	19070	41,39
Єгипет	207434	37892	38669	24 864	22365	10,78
Кіпр	7790	538	1773	-	-	-
Ізраїль	42133	12159	17963	10 837	8644	20,52
Іспанія	23261	909	-	-	-	-



Італія	30915	4599	1202	3 545	-	-
Німеччина	45755	15063	5366	5 842	10610	23,19
Об'єднані Арабські Емірати	53125	6575	10493	9 413	14711	27,69
Польща	113590	69578	31905	10 878	10346	9,11
Російська федерація	240295	187732	68500	31 239	20396	8,49
Румунія	66296	22389	9311	5 245	1426	2,15
Словаччина	18712	8256	-	2	-	-
Тайланд	8480	-	-	-	-	-
Туреччина	427269	91462	62811	35 999	36271	8,49
Угорщина	28605	8307	-	-	-	-
Франція	18718	48	-	23	-	-
Чехія	40418	32656	22541	6 759	-	-
Чорногорія	19059	4078	3471	-	-	-
Хорватія	10660	351	-	-	-	-

Таблиця 3.

Динаміка загальної кількості українських громадян, які виїжджали за кордон до окремих країн за період 2011-2015 рр. (складено автором за даними [1])

Назва країни	2011	2012	2013	2014	2015	Відхилення даних 2015р. від 2011 р., %
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон -усього	19773143	21432836	23761287	22 437671	23141646	17,04
У тому числі до країн:						
Австрія	83365	103207	112392	96 809	106451	27,69
Білорусь	41478	1673717	1738907	1 538 160	1325546	У 31,96 разів
Болгарія	1581128	48594	64351	47 480	43860	- 97,23
Грузія	37576	50170	82312	90 487	81601	У 2,17 рази
Греція	94240	121536	201538	151 286	101298	7,48
Єгипет	299927	297267	336173	400 427	350936	17,01
Кіпр	20640	26775	35366	47 601	57303	У 2,77 рази



Ізраїль	130921	141319	124057	117 833	129311	- 1,23
Іспанія	69432	92939	119730	99 614	60710	- 12,56
Італія	130283	152709	191616	172 845	113373	-12,98
Молдова, Республіка	2221379	2174173	2395258	2 421 169	1727308	- 22,24
Німеччина	361689	380554	376316	308 908	294797	- 18,49
Об'єднані Арабські Емірати	109861	151181	210772	161 728	137442	25,10
Польща	5102885	5765184	6991778	7 657 021	9505713	86,28
Російська федерація	5475455	5941305	6140406	4 671 321	4080414	-25,48
Румунія	556792	549966	791845	522 350	678700	21,89
Словаччина	425585	508008	571266	656 102	755248	77,46
Тайланд	22491	23288	11894	24 527	16071	- 28,54
Туреччина	605592	563184	573840	450 549	510537	-15,70
Угорщина	1726957	1759986	1900469	2 152 512	2442101	41,41
Франція	69064	75396	81995	83 207	98353	42,41
Чехія	150181	299444	170114	84 948	52738	-64,88
Чорногорія	2221379	39349	48050	37 764	26564	-98,80

За статистичними даними Держкомстату України у 2015 р. у зрівнянні із 2011 р. збільшилось кількість виїздів українських громадян до наступних країн: до Білорусі у 31,96 разів, до Кіпру у 2,77 рази, до Грузії у 2,17 рази, до Польщі на 86,28 %, до Словаччини на 77,46 %; до Франції на 42,41 %; до Угорщини на 41,41 %; до Австрії на 27,69 %; до Об'єднаних Арабських Еміратів на 26,10 %; до Єгипту на 17,01 %; до Греції на 7,48 %. За той період кількість виїздів українських громадян зменшилась до наступних країн: до Чорногорії на 98,80 %; до Болгарії на 97,23 %; до Чехії на 64,88 %; до Тайланду на 28,54 %; до Російської Федерації на 25,48 %; до Молдови на 22,24 %; до Німеччини на 18,49 %; до Туреччини на 15,70 %; до Італії на 12,98 %; до Іспанії на 12,56 %; до Ізраїлю на 1,23 %. Демократичні ціни на курортах Турції, Єгипту, Грузії вплинули на зменшення потоку туристів до Болгарії, Чорногорії, Чехії, Тайланду.

Висновки. За проведеним аналізом динаміки статистичних даних щодо окремих показників, які характеризують тенденції розвитку ринку туристичних послуг в Україні можна зробити наступні висновки. Кількість громадян України, які виїжджали за кордон за період 2000-2015 рр. зросла у 1,72 рази і перевищила у 2015 р. кількість внутрішніх туристів у 64, 82 рази. Загальна кількість громадян України, які виїжджали за кордон за останні п'ять років зросла на 17,04 %. Проте кількість громадян, які виїжджали за кордон з метою поїздки – організований туризм зменшилась



87,01%. Таким чином можна зробити висновок, що збільшення потоків внутрішнього та виїзного туризму уповільнюється через низку негативних чинників: недостатній розвиток туристичної інфраструктури всередині країни, недостатня поінформованість громадян про наявність туристичних послуг всередині країни, обмеженість їх асортименту, економічна та політична нестабільність всередині країни, відсутність комплексного бачення України як туристичної країни. Таким чином можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку туристична галузь в Україні значно відстає від світових тенденцій.



Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Основні показники соціально-економічного розвитку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.



Section 9. Regional economy

FORMING OF INDICATORS OF SOCIAL COMPONENT OF BALANCED SCORECARD OF THE REGION

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ КОМПОНЕНТЫ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНА



Veligura A.V.

Велигура А.В.

*к.т.н., доцент кафедры экономической кибернетики и прикладной статистики
Луганского государственного университета им. В. Даля
AVeligura@mail.ru*

Ivanovska M.V.

Ивановская М.В.

*аспирант кафедры экономической кибернетики
Восточноукраинского национального
университета им. В. Даля
marina-gv@mail.ru*



Annotation. *The article considers the use of statistical indicators for forming a Balanced Scorecard of the region. Has been selected the indicators that characterize the social subsystem of the region.*

Key words: *Balanced Scorecard, statistical indicators, social policy, strategy, region.*

Аннотация. *В статье рассмотрена возможность использования статистических показателей для сформирование сбалансированной системы показателей региона. Отобраны показатели характеризующие социальную подсистему региона.*

Ключевые слова: *сбалансированная система показателей, статистические показатели, социальная сфера, стратегия, регион.*

Введение. Исследование возможности применения сбалансированной системы показателей (ССП) на уровне региона [1] показали, что структура ССП региона



должна состоять из трех блоков: экология, экономика и социальная сфера. Эти составляющие позволяют достичь баланса между долгосрочными и краткосрочными целями стратегий развития регионов.

Правильно составленная ССП должна представлять собой комплекс показателей результатов и факторов, способствующих их достижению. Без этих факторов невозможно исследовать достижения цели, а лишь с показателями невозможно отследить успешность реализации стратегии на ранних сроках. Хорошо разработанная ССП должна включать сбалансированный комплекс результатов (индикаторов) и факторов достижения будущих результатов (показатели) [2]. Таким образом, возникает необходимость «наполнения» ССП региона необходимыми показателями и индикаторами.

Методы и материалы. Методика использования сбалансированной системы показателей для реализации стратегий развития коммерческих предприятий была разработана Робертом С. Капланом и Дэйвом П. Нортеном. Некоторые элементы ССП региона представлены в работах отечественных и зарубежных ученых как Пол Р. Нивер, И. В. Аксенова, В. Г. Мусин и Р. А. Проживин, Благун И., Геец В., Гурман В., Рамазанов С., Рюмина Е.

Проблемы статистического обеспечения регионального развития исследуют такие ученые как С. Злупко, Н. Кизим, О. Кулинич, и другие. Было отмечено, что для создания условий для устойчивого развития регионов необходимо осуществлять объективную оценку влияния различных факторов на это развитие.

Целью данной работы является исследование статистических показателей, описывающих регион и формирование системы показателей социальной составляющей сбалансированной системы показателей региона.

Результаты исследования. Социальная подсистема является центральной подсистемой региона, на согласование ее интересов направлена вся система. Социальная подсистема отражает социально-демографические процессы, происходящие в регионе. Информационная взаимосвязь социальной подсистемы с другими подсистемами региона была рассмотрена в [3] и представлена на рис. 1.

В [1] предложена следующая структура социальной подсистемы региона (рис. 2.)

Приоритетом социального развития Стратегии социально-экономического развития Луганской области [6] является развитие человеческого потенциала: улучшение демографической ситуации, обеспечения рациональной занятости населения, повышение эффективности использования трудовых ресурсов, развитие сферы социальных услуг, развитие культурного пространства. Достижение цели планируется за счет: стимулирования рождаемости с предоставлением многодетным семьям широкого круга налоговых и социальных льгот, создания рабочих мест во всех сферах экономической деятельности, обеспечения гарантий занятости в процессе реструктуризации предприятий, поддержки предпринимательства и самозанятости населения

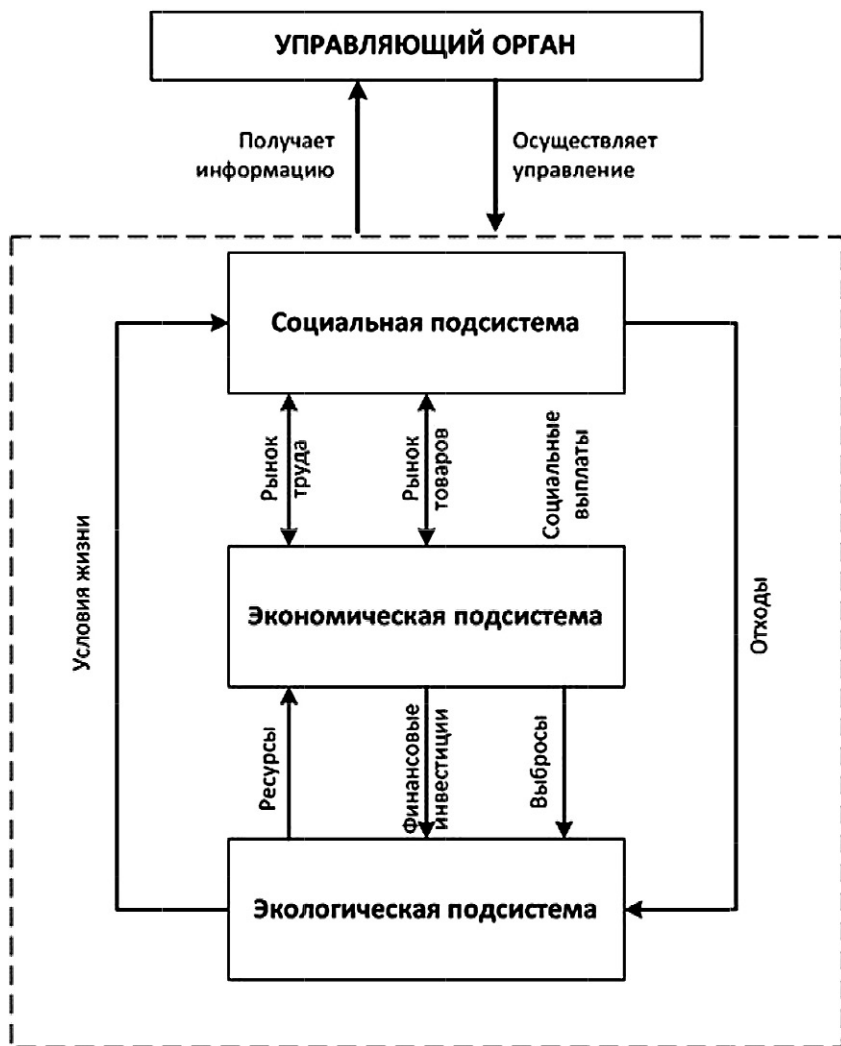


Рис. 1. Регион как эколого-экономическая система

В Стратегии социально-экономического развития Луганской области предложены следующие показатели для мониторинга выполнения региональных стратегических целей [6]:



Рис. 2. Социальная подсистема региона

Таблица 1.

Показатели Стратегии Луганской области

Стратегическая цель	Показатели
Реформирование жилищно-коммунального хозяйства, реконструкция и развитие инженерной и транспортной инфраструктуры	Обеспеченность населения жильем
	Введение в действие социального жилья, в том числе для молодежи
	Уровень обеспечения жилищного фонда водоотводом, канализацией, центральным отоплением, газом, горячим водоснабжением
	Количество созданных объединений совладельцев многоквартирных домов
	Количество привлеченных предприятий коммунальной формы собственности к управлению и содержанию жилищного фонда, предоставления услуг по тепло-, водоснабжения и водоотведения
	Перевозка пассажиров и грузов по видам транспорта.
	Количество телефонов на 100 домохозяйств с распределением на городскую и сельскую местность
	Ввод в эксплуатацию современных систем связи



Стратегическая цель	Показатели
Развитие человеческого потенциала	<p>Продолжительность жизни</p> <p>Коэффициент смертности детей в возрасте до 1 года</p> <p>Общий уровень заболеваемости населения (туберкулез , ВИЧ / СПИД , расстройства психики и поведения , злокачественные новообразования)</p> <p>Индекс человеческого развития</p> <p>Доля населения в возрасте 19 лет и старше, имеет высшее образование</p> <p>Объем доходов местных бюджетов в расчете на одного человека</p> <p>Среднемесячная номинальная заработная плата наемных работников</p> <p>Количество детей , которые получают государственную помощь , ее средний размер</p> <p>Количество малообеспеченных граждан, получающих государственную помощь , ее средний размер</p> <p>Количество нетрудоспособных граждан с минимальными доходами , которым назначена целевая денежная помощь , ее средний размер</p> <p>Количество семей , которым назначены субсидии для возмещения оплаты жилищно-коммунальных услуг , их удельный вес в общем количестве семей</p> <p>Уровень занятости и безработицы среди лиц в возрасте 15-70 лет , определенный по методологии МОТ</p> <p>Численность экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте , в том числе лиц в возрасте до 35 лет</p> <p>Количество зарегистрированных безработных , получающих пособие по безработице</p> <p>Количество созданных новых рабочих мест</p> <p>Уровень бедности</p> <p>Количество проектов на принципах партнерства различных секторов .</p>

Учитывая специфику работы Государственной службы статистики Украины [4, 5], для описания социальной подсистемы региона могут быть применены показатели, приведенные в таблице 2.



Таблица 2.

Показатели социальной подсистемы региона

Группа показателей	Статистические показатели	Усл. обозначение
Общее состояние населения	Имеющееся население, тыс.	c_1
	Коэффициент рождаемости (на 1000 населения)	c_2
	Коэффициент смертности детей в возрасте до 1 года	c_3
	Коэффициент умерших (на 1000 населения)	c_4
	Количество родившихся	c_5
	Количество умерших	c_6
	Количество пенсионеров	c_7
Семейное положение	Количество зарегистрированных браков	c_8
	Количество зарегистрированных разводов	c_9
Занятость населения	Экономически активное население	c_{10}
	Занятые	c_{11}
	Безработные	c_{12}
	Экономически неактивное население	c_{13}
	Количество зарегистрированных граждан не занятых экономической деятельностью	c_{14}
	Потребность предприятий в работниках на замещение свободных рабочих мест	c_{15}
	Среднегодовое количество наемных работников, тыс.	c_{16}
Материальное состояние	Имеющиеся доходы, млн.грн.	c_{17}
	Расходы население, млн.грн	c_{18}
	Среднемесячная номинальная заработная плата наемных работников, грн.	c_{19}
	Средний размер назначенной месячной пенсии пенсионерам, состоящих на учете в органах Пенсионного фонда	c_{20}



Группа показателей	Статистические показатели	Усл. обозначение
Жилищные условия населения	Весь жилищный фонд, млн. м ³	C ₂₁
	Количество семей и одиночек, которые находились на квартирном учете на конец года, тыс.	C ₂₂
	Ввод в эксплуатацию жилья, м ³ общей площади	C ₂₃
	Количество семей и одиночек, которые получили жилье за год, тыс.	C ₂₄
Образование	Количество дошкольных учреждений	C ₂₅
	Количество детей в учебных заведениях, тис.	C ₂₆
	Количество особ, обучавшихся в учебных заведениях, тыс.	C ₂₇
Охрана здоровья	Количество врачей всех специальностей, тис.	C ₂₈
	Количество среднего медицинского персонала, тис.	C ₂₉
	Количество лечебных заведений	C ₃₀
	Число больничных коек, тыс.	C ₃₁
	Количество врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений	C ₃₂
	Количество впервые в жизни зарегистрированных случаев заболеваний	C ₃₃

Выводы. Исследовав имеющиеся статистические показатели, можно сделать вывод о возможности использования статистических показателей для создания ССП региона. Статистические показатели в полной мере описывают как процессы внутри региона, так и стратегические цели стратегии развития региона. Показатели стратегических целей могут выполнять функцию индикаторов, а статистические показатели необходимы для заполнения блоков ССП региона.



Литература

- 1). Благун І.С., Сисак Л.І., Солтисік О.О. Моделювання сталого розвитку регіону. Монографія. - Івано-Франківськ.: Видавничо-дизайнерський відділ Центру інформаційних технологій, 2006. - 166 с. Іл. 33. Табл. 25. Бібліогр.: 134 назви.
- 2). Д. Нортон, Р. Каплан. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — Олимп-бизнес, 2010. — 320 с.



- 3). Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень. Монографія / Під заг. ред. проф.С.К. Рамазанова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 948с.
- 4). Статистичний щорічник Луганської області за 2008 рік, Частина I, під ред. С.Г. Пілієва, м. Луганськ, 2009р. – стр.381
- 5). Статистичний щорічник Луганської області за 2011 рік, під ред. С.Г. Пілієва, м.Луганськ, 2012р. – стр.493
- 6). Стратегія економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року зі змінами від 24.02.2012 № 10/45 від 27.02.2012 р. – Луганськ. – стр.70



REGIONAL «POINTS OF GROWTH» – THE TREND OF STRATEGIC DEVELOPMENT

РЕГИОНАЛЬНЫЕ «ТОЧКИ РОСТА» – ТРЕНД СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ



Ivanova T.V.

Иванова Т.Б.

*д.э.н., профессор кафедры корпоративного
управления ВФ РАНХиГС*

Vishnevsky V.S.

Вишневский В.С.

*к.э.н., доцент кафедры экономики
и финансов ВФ РАНХиГС
nika20021960@bk.ru*



Summary. *One of results of the expiring year in regional economy - development of strategic plans. Authors studied theoretical works of scientific various countries and history of economic development of the region of Russia (Volgograd region). Effective strategic planning is impossible without forming of regional "points of growth".*

Keywords: *strategic planning, growth points, transport infrastructure.*

Аннотация. *На основе исследований теоретических работ ученых различных стран и практики экономического развития одного из регионов – Царицынской губернии в период второй половины XIX – начале XX века доказано, что эффективное выполнение нового направления деятельности Правительства РФ – стратегического планирования – невозможно без формирования региональных «точек роста», которыми являются объекты транспортной инфраструктуры.*

Ключевые слова: *стратегическое планирование, точки роста, транспортная инфраструктура.*

Одним из итогов уходящего 2016 года является активная работа Правительства РФ над разработкой стратегических планов социально-экономического развития как страны в целом, так и отдельных регионов [11]. В настоящее время работа находится в самом начале, поэтому пока можно только предполагать, какие именно положения будут приниматься. Для выявления тенденций экономического развития, которые обеспечат эффективное стратегическое планирование, обратимся к проводимым ранее исследованиям факторов, активизирующих хозяйственную жизнь регионов.

В исследованиях западных экономгеографов обоснована необходимость использования первотолчка для придания всей региональной системе импульса дальнейших изменений. К ним относятся, например, работы по полюсам роста Ф.Перру [7], Ж-Р. Будвиля [1], Х.Р.Ласуэна [6], концентрации несбалансированного роста А.Хиршмана [5], оси (коридоре) развития П.Потье [8], моделям «вулкана» Х.Гирша [3] и центр-периферия Дж.Фридана [2], теории потенциала рынка Дж.Харриса [4] и другие.

Авторы данной статьи разделяют обоснованную этими учеными точку зрения, что одним из основных факторов активизации хозяйственной деятельности территории является создание на ней крупных промышленных и инфраструктурных (преимущественно транспортных) объектов. Наша убежденность в верности данного тезиса подкрепляется исследованием исторического опыта развития региональной экономики, которое было проведено на примере Царицынской губернии (ныне Волгоградской области) при выполнении гранта РГНФ (проект № 16-12-34003 «Проблемы экономического районирования и размещения производительных сил в трудах ученых Юга России 1920-1930-х гг.»).



Изучение статистики развития края на протяжении длительного периода - с 1851 года по 1915 - показало, что при реализации на территории крупных инфраструктурных проектов (введение в действие железнодорожных веток в 1862 году Царицын - Калач-на-Дону, в 1872 – Грязи – Царицын, 1897 – Тихорецк – Царицын, 1900 – Восточно – Донецкой линии) происходило наращивание объемов промышленного производства, а в результате промышленно - предпринимательской колонизации шел активный рост населения. До 1861 года он ежегодно составлял 4%, в период 1857-1873 годы увеличился до 6,6%, а с 1877 года возрастает до 17,4 %, стабилизируясь к 1907 году. В течение 30 лет число жителей губернии увеличилось более чем в 3,5 раза. Как видно из приведенных данных по строительству железных дорог, темпы роста населения губернии корреспондируют с уровнями развития транспортной инфраструктуры, вызывая активизацию создания и промышленных предприятий [10; 12, С.150-152].

Аналогичные тенденции – интенсификация экономического развития была связана с вводом в строй иных инфраструктурных проектов Царицынской губернии в начале XX века - судоходного канала Волго-Дон и железнодорожной ветки Сталинград – Лихая. Благодаря их строительству, «...к 1941 году сельское хозяйство, по очень скромным расчетам, должно вырасти по валовой продукции на 250%, а в товарной части на 397,7%» [9, С.4], крупная промышленность на 373%, мелкая – на 152% [9, С.3]. Расширение благодаря новой транспортной инфраструктуре возможностей поставки металла в Сибирь, Китай, Персию, организации экспорта из Сибири хлеба с перегрузом в Сталинграде через канал Волго-Дон позволило сформировать спрос на продукцию строящегося металлургического завода, работающего на местной железной руде, развитм судостроение, осуществить постройку порта, больших элеваторов, пристаней, складов.

Следовательно, можно считать доказанным как теоретически, так и практически, что успешное стратегическое развитие территорий возможно только благодаря реализации значительных инфраструктурных (транспортных) проектов, создающих возможности реализации масштабных инвестиций, притягивающих мелкий бизнес для обслуживания как крупных предприятий, так и для населения, приезжающего работать на вновь создаваемых производствах.

Исходя из этого, тенденцией экономического развития, которая обеспечит эффективное стратегическое планирование, являются следующие факторы, активизирующие хозяйственную жизнь регионов: транспортная инфраструктура (железнодорожная, автомобильная, водная); строительство крупных предприятий, работающих на инорегиональный рынок; возможности свободной миграции населения во вновь появляющиеся точки экономического роста, что предполагает параллельное строительство жилья и создание социальной инфраструктуры, прежде всего, здравоохранения. Те регионы, где будет запланировано возведение крупных инфраструктурных и промышленных объектов, получают дополнительный импульс развития. Там же, где такое строительство не будет предусмотрено, по-прежнему будет идти отставание темпов экономического роста и, как следствие, снижение качества жизни.



Формирование региональных точек роста возможно за счет применения особых режимов предпринимательской деятельности (территорий опережающего развития, агломерационных центров, наукоградов, инновационных территориальных кластеров), причем размещать их целесообразно, прежде всего, в наиболее устойчивой части расселения региона – крупных городах и крупных сельских поселениях.



Список литературы

- 1). Boudeville J.-R. Problems of Regional Economic Planning. Edinburgh, 1966.
- 2). Fredann J. Urbanization Planning and National Development. – Beverly Hills, London, 1973.
- 3). Giesch H. Aspects of Growth Structural Change and Employment – A. Schumpeterian Perspective // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1979, Band 115. Heft. 4.
- 4). Harris G.D. The market as a factor in the localization of production. // Annals of the Association of American Geographers, 1954.
- 5). Hirshman A.O. The Strategy of Economic Development. New Haven. Yale University Press, 1961
- 6). Lasuen J. On growth poles // Urban Studies. – June, 1969. – P. 2.
- 7). Perroux F. The Domination Effect and Modern Economic Theory. In Power in Economics. Ed. by K.Rothschild. Harmondworth, Penguin books, 1971, P.56.
- 8). Pottier P. Axes de communication et developpement economique // Revue Economique. – 1963. – № 1. – P. 12–58.
- 9). Болдырев М. Волго-Дон и Сталинградский край // Хозяйство на новых путях. – 1927 - № 12 (37) – С.1-4.
- 10). Иванова Т.Б., Клейтман А.Л., Кирсанов М.В. Формирование макро-регионов в контексте опыта экономического районирования 20-х годов XX века (на примере Нижнего Поволжья) // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. Раздел Региональная экономика. – 2016 - № 10 – Код доступа: [http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent &view=items&id= 4107](http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4107).
- 11). О стратегическом планировании в Российской Федерации. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ [Электронный ресурс] //СПС ГАРАНТ. - Код доступа: base.garant.ru/70684666/ (Дата обращения 28.05.2016).
- 12). Экономическая записка Царицынского Губплана и Губэконо. О районировании Нижнего Поволжья // Отчет Царицынского губернского экономического совещания. Октябрь 1922г. – март 1923г. Царицын, типография ГСНХ, 1923. – 184с.



FEATURES OF INNOVATION POLICY OF KAZAKHSTAN**ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА****Kirdasinova K.A.****Кирдасинова К.А.***Ph.D., Associate Professor Gumilyov ENU**marso310@mail.ru***Iskakova D.E.****Искакова Д.Е.***Ph.D. student**Gumilyov ENU*

Innovation is the result of the innovation process, by which should be understood set of the work processes for development, implementation and practical application of inventions (intentions, ideas) in the enterprise [1].

Kazakhstan faces with the task of the new industrialization; this task is very complex and resource-intensive. To solve the challenges of the new economic policy, base principals of with should be "profit, positive balance from investments and competitiveness", as mentioned in Strategy "Kazakhstan -2050", necessary scientific roof of the new industry policy. The effectiveness of the new policy of neo industrialization and economic pragmatism depends from consolidation of business and government force, mechanisms of their interaction, which mainly depends from scientific rationality and adequate measurement of potential capabilities for define aims and key indicators of manufacturing development. Based on this, during the creating of the new model, which has rather complicated configuration, first of all necessary to identify and assign aims in order of importance. Thus, it is necessary to rely on the internal resources, intellectual, scientific and technical, technological, industrial and innovative sources [2,3].

Creation the new neo industrialization economy, possible only on base of new "competitive model" development, the main drivers should be internal market mechanisms, private initiative and competitive, and also stimulated and adjusted by government, primarily by creation incentives, fine-tuning the economy. Wherein, the major economic development driver should not be external demand for raw materials, yet force based on created on the bases of redistribution from commodity revenues in view of consumer and industrial demands in the domestic market. The main neo industrialization policy aim lies in the development productive forces and the growth of aggregate labor productivity.



Innovation government policy arises through on the finance support of innovative enterprises by the venture funds. Currently possible isolated three main structures of venture capital funds:

- 1) “fund of funds” model;
- 2) “pilot region” model;
- 3) “investment innovative companies” model.

The essence of the “fund of funds” model is composed in creation by government a national venture capital fund, which focused on the support of innovation activities in the regions, where is founded sub- national funds with the participation of private investors. For instance, European Investment Found, Yozma group in Israel and other.

The “fund of funds” model is used in Kazakhstan. As a public venture capital fund acts The National Agency for Technological Development. Under the Agency control was created six venture capital funds, where the share of the National Agency for Technological Development is 45 -60 per cent, the rest is occupied by investors’ funds.

Unlike from traditional “fund of funds” model, Kazakhstani model is slightly different, where The National Agency for Technological Development along with financing through venture projects also are developing a system of process planning of the republic, providing fourteen tools to support industrial and innovative development, and four kinds of innovation grants.

All this state support steps create significant burden on the state budget. For reducing those burdens and to decreasing the proportion of state ownership in the economy, expedient adopt Israel experience in venture financing issues.

Next model - a “pilot region” models is realized in two ways. In the first case is about the economically developed region of the country, where formed public-private ventures with mixed financing (the republican budget, domestic budget, actives of individual investors), stimulating the creation of venture funds in neighbor regions, thereby “pulling” less developed territory due to the capital of developed regions.

Examples of those funds is NEXT in Lombardy (Italy), FonsInnocat in Catalonia (Spain).

The second case, fund is created in a depressed area, where venture capital plays catalyst role for forming high technological innovation clusters.

As an example of succeeded realization of this case is possible mentioned Toulouse (France), Sardinia (Italy) and others.

The second version of the “pilot region” model is ideal for the Kazakhstani economy.

The fact, that Kazakhstan have depressed regions such as South Kazakhstan, Zhambyl and West Kazakhstan regions, where share of transfers from state budget is 71-83 per cent. Due to the venture capital funds in the region possible create the basis for small and medium businesses in the manufacturing and light industry.

The latest model is “investment innovative companies” model, where core in creation privet venture firms, which are using in its activity funds of ministries and departments on a competitive basis.



“Investment innovative companies” model, which is most popular in the USA was adopted by Japan within the framework of the “Technopolis” project, which was developed jointly by the central and local governments, academic and business circles under the auspices of the Ministry of Foreign Trade and Industry of Japan and was implemented in 1982.

The basis of the program is a plan of building nineteen scientific and technological parks, which jointly with nearby towns (approximately 200 thousand population) form the Technopolis which cover the entire country. The Technopolis is the core generator of scientific - technological development in a particular region.

The major aim of neo industrialization is developing the productive forces and the growth in aggregate of labor productivity.

Thus, the creation of a new neo-industrial economy is possible on base new “competitive model” of development, the main drivers of which should be the internal market mechanisms, private initiative and competition, as well as promotion and regulation by the state.



Bibliography

- 1). Rudakova O.V. Innovation as an economic category and as a tool of business activity // Russian Entrepreneurship - 2008. №2, str.4-8
- 2). Kenjebayeva M. T. The main approaches to the definition of industrial policy // Vestnic KazNU- 2011. №1, s.26-30
- 3). “The problematic issues in the implementation of State program FIID in the regions”, MINT, Astana, 2014.





FOREIGN TRADE AS A BASIS FOR THE COMPETITIVENESS OF THE REGION

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА



Pershina T.A.

Першина Т.А.,

к. э. н., доцент кафедры

*управления и развития городского хозяйства и строительства
Волгоградского государственного технического университета*

Zakharova N.F.

Захарова Н.Ф.,

студентка I курса магистратуры

*кафедры управления и развития городского хозяйства и строительства
Волгоградского государственного технического университета
natalifot15@mail.ru*



Abstract: *The competitiveness of regions is usually associated with the competitiveness of the country.*

Signs of competitiveness include the presence of the region's developed system of productive forces, which includes the natural resources, scientific potential, the level of use of technological progress in the region's enterprises, which creates the overall level of technical and technological support of management in a certain region, the degree of development of intelligence population defined territory. Thus identified, it is necessary to the effective operation of city-forming enterprise for the development of the region. And hence, the use of enterprise resource and energy saving technologies.

Keywords: *Competitiveness, trade, industry, resource.*

Аннотация: *Конкурентоспособность регионов обычно ассоциируется с конкурентоспособностью страны. К признакам конкурентоспособности относятся наличие у региона развитой системы производительных сил, включающей в себя природные богатства, научный потенциал, уровень применения достижений технического прогресса на предприятиях региона, что создает общий уровень технико-технологического обеспечения хозяйствования в определенном регионе, степень развитости интеллекта жителей определенной территории. Таким образом выявлено, что для развития региона необходимо эффективное функционирование гра-*



дообразующего предприятия. А следовательно и применение на предприятии ресурса и энергосберегающих технологий.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, внешнеэкономическая деятельность, промышленные предприятия, ресурсосбережение.

Волгоградская область - крупнейший регион Южного федерального округа. Находясь на пересечении транспортных коридоров Север-Юг и Дунай-Волга, область имеет выгодное географическое положение, являясь главными воротами на юг России с выходом на Иран, Кавказ, Украину и Казахстан. Также в области соединяются через Волго-Донской канал две важнейшие реки Европейской части России - Волга и Дон, обеспечивая выход в Каспийское, Черное и Азовское моря. Вышеуказанные обстоятельства играют важную роль в развитии внешнеэкономической деятельности региона.

На территории Волгоградской области действуют такие крупные промышленные предприятия - участники внешнеэкономической деятельности как: ООО «Лукойл-Волгограднефтепереработка», ОАО «Волжский трубный завод», ООО «Еврохим-Волгакалий», АО «Каустик», ОАО «Волгограднефтемаш», АО «ВМК «Красный Октябрь». Всего же в регионе во внешнеторговом обороте задействовано более 130 промышленных предприятий.

Современная международная специализация Волгоградской области сформировалась под воздействием объективных экономических факторов, обусловленных ресурсной базой и спецификой размещения производительных сил на территории региона [4]. Крупнейшими торговыми партнерами в экспорте Волгоградской области по итогам 2015 года являются: Украина (22,4 %), Турция (10,1 %), Италия (9,1 %), Нидерланды (8,6 %), Азербайджан (6,7 %), Латвия (3,9 %).

Товарная структура экспорта в основном представлена: минеральными продуктами (52,2 %), металлами и изделиями из них (22,1 %), продовольственными товарами и сырьем для их производства (12,6 %), продукцией химической промышленности (11,6 %).

Крупнейшими торговыми партнерами в импорте Волгоградской области по итогам 2015 года являются: Германия (18,9 %), Италия (13,3 %), Китай (8,7 %), Украина (7,9 %), Испания (7,6 %), Япония (7,1 %), Польша (7,1 %).

Товарная структура импорта Волгоградской области в основном представлена: машинами, оборудованием и транспортными средствами (40,2 % стоимости импорта), металлами и изделиями из них (28,9 %), продукцией химической промышленности (12,8 %), продовольственными товарами и сельхозсырьем для их производства (8,2 %) [1].

Так как конкурентоспособность региона зависит от деятельности промышленных предприятий, следует понимать, что одним из системообразующих факторов конкурентоспособности является то, насколько эффективно предприятие использует



необходимые ресурсы. Таким образом, предприятие, стремящееся обеспечить свою конкурентоспособность на рынке, должно осуществлять управление ресурсосбережением [2]. При этом ресурсосбережение понимается как совокупность плановых и практических мер, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия, с учетом рационального использования всех факторов производства.

Ресурсосбережение выступает наравне с энергосбережением. Объясняется это тем, что энергоёмкость технологических процессов в отечественной промышленности в 2,5-3,0 раза выше, чем в развитых странах мира. Часть используемых энергоресурсов расходуется неэффективно из-за низкой загруженности производственных мощностей, несовершенства технологии, отсутствия учета и контроля расходования топлива и энергии [3]. Таким образом, на каждом промышленном предприятии независимо от вида деятельности, должна действовать ресурсосберегающая политика предприятия, которая включает в себя реализацию комплекса мер по техническому, экономическому, финансовому и правовому аспектам рационального использования различных видов ресурсов. Значительная экономия ресурсов на промышленных предприятиях может быть достигнута путем использования энергоэффективных технологий и энергоэффективного оборудования. Возможности их внедрения определяются спецификой производства и уровнем его развития на предприятии.

Одним из основных направлений программы ресурсосбережения предприятия является совершенствование и реконструкция систем энергосбережения. [5].

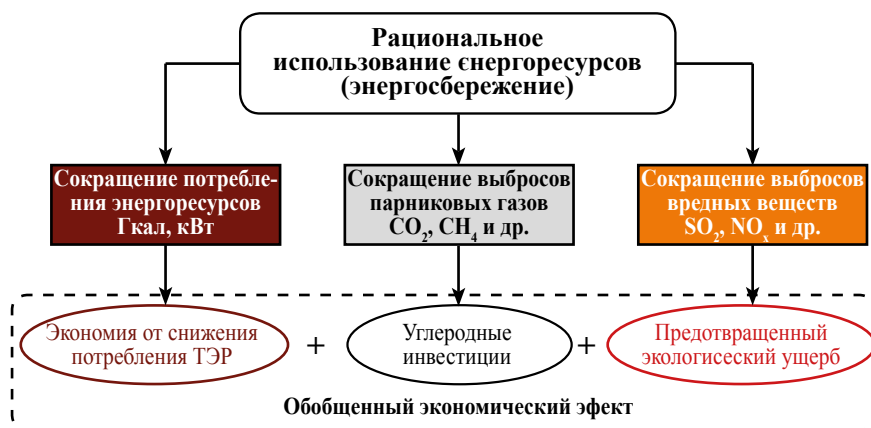


Рис.1 Экономическая и экологическая составляющие энергосбережения

Подводя итог, следует отметить, что основой конкурентоспособности Волгоградской области является деятельность промышленных предприятий, представляющих собой многоотраслевой комплекс, включающий в себя: производство нефтепродук-



тов, машиностроение, химическое, металлургическое производство, производство пищевых продуктов, производство прочих неметаллических минеральных продуктов. На основе деятельности предприятий подводятся итоги внешнеэкономической деятельности Волгоградской области.



Список литературы:

- 1). [Электронный ресурс]. URL.: [http://economics.volganet.ru//Комитет экономики Волгоградской области. Отчетность и статистическая информация. Итоги внешнеэкономической деятельности Волгоградской области в 2015 году.](http://economics.volganet.ru//Комитет_экономики_Волгоградской_области.Отчетность_и_статистическая_информация.Итоги_внешнеэкономической_деятельности_Волгоградской_области_в_2015_году)
- 2). Антонов Н.В., Татевосова Л.И. Динамика электроемкости экономики России в 2010-2014 гг. в поле прогнозирования электропотребления. // Проблемы прогнозирования, 2015, № 3, стр. 98-110.
- 3). Гапоненко А. М. Энергоаудит и управление энергосбережением: Учебное пособие А. М. Гапоненко: Издательство Кубанского гос. технологического университета. 2012.
- 4). Шеховцева Л.С. Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвузов. сб. науч. труд./ Калинингр. ун-т. — Калининград, 2000.
- 5). Першина Т.А., Провоторова Е.Ю. Реализация потенциала энергосбережения предприятий ЖКХ: зарубежный и отечественный опыт// Вестник ВСГУТУ. 2016. № 4 (61). С. 33-40.





MODERN DIAGNOSTIC TOOLS OF REGIONAL

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ



Ryazantseva N.A.

Рязанцева Н.А.

к.э.н., доцент кафедры «Экономическая кибернетика и прикладная статистика» Луганского национального университета

Nataly414@mail.ru

+380506067545



The article suggests a functional method of regional diagnostics, allowing to carry out a phased multi-level analysis of the development of the region as a whole and its separate parts (subsystems), and to identify the reasons for the inefficient functioning of the structural elements of the system of the "region".

Key words: *region; research; analysis of the social, ecological and economic development; system; process; functional model; control; resource flows; indicators.*

В статье предлагается функциональный метод региональной диагностики, позволяющий проводить поэтапный многоуровневый анализ развития региона в целом и его отдельных частей (подсистем), а также выявлять причины неэффективного функционирования структурных элементов системы «регион».

Ключевые слова: *регион; исследование; анализ социо-эколого-экономического развития; система; процесс; функциональная модель; управление; ресурсные потоки; показатели.*

Государство, будучи по объективным причинам неспособно эффективно решать вопросы по управлению региональной экономикой на местах, передает соответствующие полномочия в ведение регионов. Это естественный процесс, направленный на максимальное использование преимуществ природно-ресурсного потенциала территорий, учет их демографических, социальных, экономических и экологических особенностей.

Одной из научных составляющих процесса регионального экономического управления является анализ, прогноз и обоснование региональной экономической политики с учетом общей стратегии социально-экономического развития



государства. Анализ различных аспектов экономики региона проводится с целью определения объективного диагноза, на основе которого должна строиться стратегия и тактика регионального управления. В настоящее время наиболее популярным подходом в оценке состояния регионов являются методы, основанные на построении комплексных индексов социальной и экономической сфер, вычисляемых на основе группы показателей [3,4,5,7]. Данный комплекс показателей опосредовано характеризует разные сферы региона при их детерминированном анализе, но, к сожалению, совсем не отражает динамики региональных процессов в их взаимосвязях.

Тупиковым представляются, с одной стороны, попытки разработать универсальные критерии для оценки эффективности социально-экономического развития субъектов государства, а с другой стороны, неоправданное стимулирование развития отдельных территорий путем финансовых вливаний из государственного бюджета стимулирует дальнейший рост их дотационности и иждивенчества.

Учитывая выше сказанное, а также используя функциональные модели региона разного уровня абстракций [8,9,10] предлагается функциональный метод региональной диагностики, основанный на моделировании внутрирегиональных процессов. Объектом исследования выступает регион, как административно-территориальная единица. Предметом исследования являются процессы, связанные с анализом и прогнозированием развития региона

Регион - это сложная система, в рамках которой можно выделить огромное множество стохастических подсистем более низкого уровня, находящихся в динамической взаимосвязи и постоянно влияющих друг на друга [2]. Управление регионом заключается в управлении этими связями и регулировании их ресурсных потоков. Для нахождения эффективного управления сложными системами прибегают к методам моделирования управляемой системой.

В данной работе используются функциональные модели региона разного уровня абстракций [8,9,10]. Целью моделирования является абстрактное описание функционирования региона как сложной системы для исследования и анализа ее структурных элементов, входных и выходных потоков с точки зрения изучения механизмов функционирования и управления. Это послужит основой для выработки единой методологии анализа социально-экономического развития системы «регион», инструментом совершенствования регионального управления и разработки стратегических планов.

Основная идея функциональных моделей – познание сущности объекта через важнейшие проявления этой сущности: деятельность, поведение [7]. Предлагается использовать процессный подход при построении функциональных моделей региона, предложенный автором в работе [11].

Любой внутрирегиональный процесс можно представить следующим образом:

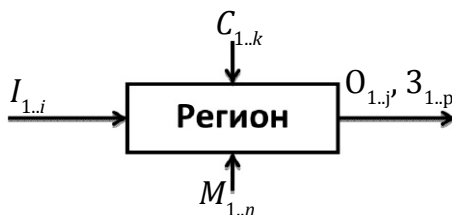


Рисунок 1. Модель внутрорегионального процесса

Где $I_{1..i}$ – комплекс входных потоков ресурсов, $O_{1..j}$ – комплекс выходных потоков ресурсов, $C_{1..k}$ – комплекс управляющих воздействий, $M_{1..n}$ – комплекс механизмов преобразования ресурсов, $Z_{1..p}$ – комплекс замыкающих потоков, характеризующих отрицательные результаты деятельности региона.

В математической форме модель внутрорегиональных процессов имеет следующий вид:

$$O_{1..j} = P(I_{1..i}, C_{1..k}, M_{1..n}, Z_{1..p})$$

Вектор развития внутрорегиональных процессов зависит от эффективности управления. Для анализа качества управления регионом (как результат состояния региона) достаточно исследовать значения показателей, характеризующих соответствующие потоки $I_{1..i}$, $M_{1..n}$, $Z_{1..p}$, $O_{1..j}$. В силу того, что процессы динамичны, оценкой их функционирования служит отношение итогов прошлого периода к итогам текущего, другими словами приросты или скорости показателей. Изменение характеристик процесса (приросты) есть результат определенного режима функционирования системы, являющегося согласованной композицией состояний управления процессами системы. Оценкой изменения динамических характеристик процессов, то есть влияния нового управления на состояние совокупности процессов будет ускорение, которое характеризует изменение скорости показателей. Исходя из этого, для анализа эффективности внутрорегиональных процессов достаточно использовать значения ускорений показателей описывающих соответствующие потоки: $A(Z)$, $A(O)$, $A(M)$, $A(I)$.

$$A(Z) < A(I) < A(M) < A(O) \quad (1)$$

Данное неравенство отражает оптимальное динамическое соотношение между входными, выходными, замыкающими ресурсами (потоками) и потоками механизмов и содержит следующий смысл:

Если ускорения входного потока влечет рост ускорений потока механизмов, а ускорения потока механизмов влечет рост ускорений выходного потока процесса



и при этом негативные последствия функционирования процесса сведены к минимуму (ускорение замыкающего потока наименьшее по сравнению с остальными), то данный процесс развивается интенсивно и характеризуется рациональным использованием как внутренних, так и внешних ресурсов, а также свидетельствует об эффективном управлении. Если же рост ускорения входного потока не вызывает большего ускорения показателей выходного потока процесса, то его развитие можно считать экстенсивным, т.е. только за счет потребления внешних ресурсов. Если же при вышеприведенных условиях наблюдается падение результатов функционирования процесса, то можно утверждать, что его развитие носит рассогласованный (нецеленаправленный) характер, что свидетельствует о нерациональном использовании как внутреннего потенциала, так и внешних ресурсов и о низком качестве управления на всех стадиях процесса.

Исследуя ускорение показателей, описывающих некий конкретный процесс, можно сделать вывод о качестве его развития. Такой подход к диагностике любого процесса позволяет оценить его состояние посредством анализа развития влияющих на него потоков ресурсов.

Представленный инструмент региональной диагностики позволяет дать качественную характеристику социально-экономического развития региона в целом, а также его системообразующих элементов. К ним могут относиться экологическая, экономическая и социальная подсистемы. Но и не только. Они в свою очередь могут быть подвержены декомпозиции на соответствующие компоненты, вплоть до уровня предприятий. Например, экономическую подсистему можно декомпозировать на ведущие отрасли экономической деятельности. Выделить в них входные, выходные потоки и механизмы. Провести по предложенной методике анализ. Далее каждую отрасль можно представить совокупностью предприятий и спуститься в анализе на уровень управления предприятием. Такая последовательность уровней детализации в анализе поможет прежде всего выявить «узкие места» в деятельности объекта исследования, определить причины неудовлетворительного состояния и их характер (объективный или/и субъективный) и, как следствие, выработать эффективное управление, направленное на интенсивное развитие систем «регион», «отрасль», «предприятие».

Еще одним немаловажным преимуществом функционального метода является то, что он основывается не на конкретных моделях, а на технологии моделирования – на технологии функционального моделирования, которая дает возможность учесть специфику каждой административной территории. Данная методика не привязывается к вычислению конкретных показателей или индексов. Она нацелена на исследование внутренних процессов и эффективности их функционирования через сопоставление темпов роста показателей, их описывающих.



Список литературы

- 1). Василенко В.Н. Диагностика развития регионов: структура, границы, методы. Донецк : Юго-Восток, ЛТД, 2009.
- 2). Бугаев В. К. Системные свойства региона как объекта управления // Регионоведение. 2008, №2.
- 3). Стеценко Т. О. Аналіз регіональної економіки . К.: КНЕУ, 2002.
- 4). Максимов В.В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання). Луганськ:СНУ ім. В. Даля, 2002.
- 5). Беляков Д.Е. Развитие социально-экономического потенциала регионов в условиях рыночной экономики. М.: Российская академия наук развития и торговли Российской Федерации. СОПС, 2003.
- 6). Гурман В. И., Рюмина Е. В. Моделирование социо-эколого-экономической системы региона. М.: НАУКА, 2003.
- 7). Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.
- 8). Рязанцева Н.О. Застосування системного підходу у дослідженнях регіону //Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. Луганськ. 2012. №10(181). С. 175-180.
- 9). Рязанцева Н.А. Дослідження регіону з точки зору полікомпонентності // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. Луганськ. 2012. №2(173). С.295-300.
- 10). Рязанцева Н.А. Функциональная модель региона первого уровня абстракции // Вісник СНУ ім. В. Даля. Луганськ : 2013. № 10 (199), частина 1. С. 48–56.
- 11). Рязанцева Н.А. Процесний підхід в управлінні регіональним розвитком // The International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers: Geneva(Switzerland). 201 5.- Vol-1.С 192-195.



Section 10. World economic integration and transformation processes in the twenty-first century

RUSSIA ON THE WAY OF CHANGES - TRENDS OF 20 YEARS

РОССИЯ НА ПУТИ ПЕРЕМЕН – ТЕНДЕНЦИИ 20-Х ГГ.



Океанова Zinaida

Океанова З.К.

д.э.н., профессор,

Университет имени О.Е.Кутафина (МГЮА)



Аннотация. Трансформационные процессы в мировой экономике, России оказали огромное влияние как на отдельные страны, так и процессы мирового развития. В настоящем целый ряд мировых держав, Россия находятся в кризисном состоянии. В работе рассматривается круг важнейших проблем, актуальных для современной России, ее выхода на параметры экономического роста, позитивного социально-экономического развития.

Ключевые слова: выход из кризиса, производство собственной сельскохозяйственной и промышленной продукции, проблемы социально-экономического развития

Трансформационные процессы в мировой экономике, России оказали огромное влияние как на отдельные страны, так и процессы мирового развития, обусловив зависимость развития стран не только от внутренних, но и внешних факторов.

При этом проявилось две тенденции в развитии стран:

- 1) *интеграционная* (связывающая страны мира),
 - ориентированная на открытость мира, взаимосвязанность развития, снятие барьеров на пути свободного перемещения товаров, услуг, интеллектуальной собственности, факторов производства - труда, капитала, информационных, инжиниринговых и других технологий;
 - свободный выход предприятий всех форм собственности на внешние рынки;
 - свободу выбора партнеров при осуществлении хозяйственных операций;
 - сопоставимость пропорций и цен на основные товары и пр.
 - открытость внутреннего рынка для иностранной конкуренции [1, 28-31] и др.



- 2) *дезинтеграционная* (разъединяющая страны мира),
– ориентированная на противодействие стран в условиях противоречивости развития.

Оказывающих влияние на развитие стран, динамику их современного развития.

В стремлении к прогрессу Россия, как и многие страны мира, в начале XXI в. приняла концепцию интеграционного развития, став в 2012 г. 156-й членом Всемирной Торговой Организации (ВТО). Приняв ее условия. Концептуальную ориентированность – на равенство позиций участников интеграционных объединений (союзов). Что устраивало страны, несмотря на таящуюся угрозу неразвитости производства собственной продукции. Особо чреватой для крупных стран в условиях разрыва связей.

Такая ситуация сложилась в мире в начале второго десятилетия XXI в. Основания противостояния не экономические, политические – присоединение Крыма, Севастополя к России. Ответная реакция – производственные и финансовые санкции США, европейских стран против России. В результате - с одной стороны, Европа не сумевшая реализовать произведенной продукции, обусловившей миллионные убытки, с другой - Россия, не получившая ожидаемой продукции, оказавшаяся перед дилеммой срочности производства собственной сельскохозяйственной и промышленной продукции. Столкнувшаяся с кругом санкций в производственной сфере, мировых кредитных операциях и др. Обусловивших политику импортозамещения.

Таким образом, налицо синтез как интеграционной, так и дезинтеграционной тенденций.

На пути перемен сегодня Россией достигнуты первые значительные результаты – прежде всего по производству зерна – 112 млн. т. – небывалый урожай, сопоставимый с прежними достижениями. Хлеб – важнейший, востребованный населением продукт. Следовательно, есть основа прокормить людей. Безусловно, чрезвычайно значимое событие.

Можно говорить об определенных достижениях в производстве фруктов и овощей, подсолнечника и др.

Заслуживает внимание создание стимулов для желающих работать в сельской местности – предоставление жилья, передача в собственность земельных участков для занятия сельскохозяйственным производством и пр. При этом люди пошли «в село», что чрезвычайно важно. Значит надо расширять и поддерживать стимулы.

Важная задача – помочь сельхозпроизводителям в формировании агропромышленных комплексов – переработке и реализации выращенной продукции. Дабы поддержать энтузиазм. Сохранить интерес к этой очень трудной, но интересной работе.

В настоящем открывается целый ряд новых направлений – выращивания массы птицы, рыбы и т.д., организации ремесел, промыслов, ориентированных на новые технологии производства, требующие знающих, грамотных специалистов, работающих на селе, что нужно предусмотреть, организовать подготовку нужных специалистов.



Таким образом, эта очень важная сфера жизнедеятельности получает развитие. Можно с достаточной определенностью констатировать проявляющуюся сегодня положительную динамику. Возможности которой весьма велики с учетом специфики России, ресурсной достаточности, открывающей горизонты, отсутствующие в других странах.

Именно эта сфера сегодня в ряду первейших важнейших приоритетов, актуальных для страны, ее населения.

Чрезвычайно важная проблема – производства товаров потребительского назначения, многообразная, требующая самого пристального внимания.

Определяемая прежде всего направленностью производства, структурной политикой, проецирующей на конкретные направления деятельности. Сегодня ориентированной на переход от преимущественно добывающей к обрабатывающей промышленности. На сегодняшний день мало подвижной в связи с особенностями периода – кризисного состояния экономики, противоречивостью мирового развития, требующих денег на социальную составляющую, обеспечение безопасности страны и т.д. Поэтому ориентированной на перспективу – возможно ближайшую.

Динамика инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности показывает следующую ситуацию:

Таблица 1

**Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности
(в % к итогу) [2, 584; 3- 454].**

	2000	2005	2010	2014	2015
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100
<i>из них по видам экономической деятельности:</i>					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,2	3,9	3,3	3,7	3,7
добыча полезных ископаемых	18,1	13,9	13,8	15,4	18,5
<i>из них:</i>					
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	16,7	12,7	12,6	14,6	16,9
добыча полезных ископаемых, кроме ТЭ	1,4	1,5	1,3	1,4	1,6
обрабатывающие производства	16,3	16,4	13,2	15,0	15,7
<i>из них:</i>					
производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	3,8	3,1	1,9	1,8	1,9
текстильное и швейное производство	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,02	0,03	0,05	0,1	0,04



обработка древесины и производство изделий из дерева	0,6	0,6	0,3	0,4	0,4
целлюлозно-бумажное производство,					
издательская и полиграфическая деятельность	0,8	0,7	0,5	0,4	0,4
производство кокса и нефтепродуктов	1,9	1,4	2,2	3,5	3,5
химическое производство	1,4	1,6	1,2	1,9	2,5
производство резиновых и пластмассовых изделий	0,3	0,5	0,3	0,3	0,4
производство прочих неметаллических					
минеральных продуктов	0,8	1,3	1,3	1,0	0,7
металлургическое производство и производство					
готовых металлических изделий,	3,1	3,8	2,3	1,8	2,0
в т.ч. металлургическое производство	2,8	3,4	2,0	1,5	1,7
производство машин и оборудования	0,8	0,9	0,7	0,7	0,8
производство электрооборудования, электронного и					
оптического оборудования	0,6	0,5	0,4	0,5	0,7
производство транспортных средств и оборудования	1,4	0,9	1,1	1,6	1,5
<i>в том числе:</i>					
производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	0,8	0,5	0,6	0,9	0,8
производство судов, летательных и космических					
аппаратов и прочих транспортных средств	0,6	0,6	0,5	0,8	0,7

Очевидная ситуация:

- приоритетность добывающих направлений по сравнению с обрабатывающими;
- различный уровень и разная динамика, в целом невысокий уровень обрабатывающих производств в общем потоке инвестиций, имеющих определенную обусловленность.

При всем том понятна важность каждой из областей, требующих внимания. Связанность с проблемами, не решаемыми в настоящее время. Требуемыми инвестициями.

Сегодня проблема инвестиций в российскую экономику – одна из приоритетнейших в правительственной политике. Рассматриваемая на разных уровнях. Являющаяся предметом обсуждения на международных форумах – Сочинском, настоящем – «Россия зовет» и др., являющихся площадкой для заключения договоров. При этом экономический рост проецируется уже в 2017 году.

Как представляется, в достаточно широком диапазоне подвижки возможны к концу двадцатых годов.

Очень серьезный круг социально – экономических проблем, выходящих на население. Здесь две составляющих – уровень доходов населения и уровень цен, обеспечивающих совокупную динамику.



Таблица 2

Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения
[3, 117-120].

	2005	2014	2015
Среднедушевые денежные доходы (в месяц) руб.	8088	27767	30225
в процентах к предыдущему году		99	96
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	8555	32495	33981
в процентах к предыдущему году		101	96
Средний размер назначенных месячных пенсий, руб.	2364	10786	11986
в процентах к предыдущему году		101	96
Минимальный размер оплаты труда		5554	5965
в процентах к предыдущему году		99,8	93,0

При определенном росте основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения снижение относительных показателей.

В сопоставимом анализе денежных доходов и сбережений (1992-2015) – снижение денег у населения.

Таблица 3

Денежные доходы и сбережения (в %, 1992-2015) [3, 124].

	1992	2015
Всего	100	100
на покупку товаров и оплату услуг	72,9	71,2
обязательные платежи и разнообразные взносы	8,1	11,3
приобретение недвижимости	0,1	2,5
прирост финансовых активов	18,9	15,0
на руках у населения	+13,6	-0,8

Таблица 4

По годам – прирост(+), уменьшение (-) денег у населения [Там же]. :

1992	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
+13,6	+2,8	+1,5	+2,3	+1,6	00	+0,7	+0,2	-0,8



Таким образом, определенная негативность кризисного периода.

Однако, как представляется, не стагнационная ситуация.

В современной России есть громаднейший потенциал экономического роста:

– как отмечалось растущее, чрезвычайно перспективное развитие сельскохозяйственного производства, могущее сделать Россию богатейшей страной;

– развитие важнейших отраслей обрабатывающей промышленности, так же может стать своеобразной (стремительной) лавиной не только занятости населения, но и производства собственной продукции промышленного назначения. Эффект может быть обусловлен не только ставкой на развитие своей и внедрение передовой зарубежной техники и технологий в национальную экономику, но и методологией организации производства, с одной стороны, разделенного, с другой – кооперированного, при котором каждая отдельная страна – частичка общей цепи в производстве различных видов продукции. Разделенной по деталям и собираемой вместе, обеспечивающей «подетальный эффект», т.е. эффект производительности, обеспечивающий общую эффективность и экономический рост, возможно, стремительную динамику. Россия включена сегодня в такие «цепочки»;

– как следствие – развитие сферы услуг, ориентированной в широком диапазоне на достаток населения;

– решение социальных проблем, соответственно параметрам социально-ориентированного развития и др.

Таким образом, в основе эффективный производственный процесс, выходящий на социально-экономические параметры.

Это не простой, а очень сложный процесс, как непереносимое условие требующий эффективности управления, прежде всего на государственном уровне. С пониманием эффективности интеграционных тенденций, основанных на заинтересованности стран, гуманистической составляющей и исключении в меру возможности (или трансформации на новую парадигму развития) дезинтегрирующих тенденций, разъединяющих страны, не дающих успеха, формирование нового миропорядка и мироздания.

Сегодня в России на высочайшем уровне решена проблема оборонно-промышленного комплекса (ОПК), важная в условиях противоречивости мирового развития.

Россия проводит гуманистическую внешнюю политику, ориентированную на сотрудничество стран в мировой системе с учетом их приоритетов, взаимовыгодности развития, а не имперские позиции, что обеспечивает уважение, страновое и мировое признание. Страны ЕС все настойчивее выступают за отмену санкций против России.

Итак, Россия крупнейшая мировая держава, с мощным природным и экономическим потенциалом, самоотверженным человеческим фактором. Безусловно, найдет выход из сложной сегодняшней ситуации. Станет сильной, процветающей страной. В мире все больше признается ее авторитет. Я верю в Россию. Успешность ее развития. Ее процветание.



Литература

- 1). Океанова З.К. Глобализация и проблемы национального развития. The International Scientific Association of Economists «Consilium». International Scientific Periodical Journal for economists and jurists «The genesis of genius». Geneva, Switzerland, 1 Dezember 2014 # 3.
- 2). Российский статистический ежегодник 2015. Статистический сборник. М. 2016.
- 3). Россия в цифрах 2016. Краткий статистический сборник. М. 2016.



Section 11. The problems of macroeconomics

THE IMPACT OF 2014-2016 FINANCIAL CRISIS ON BUSINESSES AND CONSUMERS IN RUSSIAN FEDERATION

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА 2014-2016 ГГ. НА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И БИЗНЕС В РФ



Pronina E.V.

Пронина Е.В.

*Студентка 5 курса кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г.В. Плеханова
ekaterinapronina@yahoo.com*



Annotation. *The article examines current economic situation in Russian Federation influenced by the currency collapse started in 2014. Considered key factors of changing consumer preferences because of the long-last recession and reactions of companies following these changes. Given evaluation of Russian's economy prospects during period of recovering from the crisis taking into account the changed circumstances on macroeconomic level, on consumer market and in business.*

Keywords: *2014-2016 currency crisis, consumer market, business.*

Аннотация. *В данной статье проанализирована текущая экономическая ситуация в России, сложившаяся под влиянием валютного кризиса, начавшегося в 2014 году. Рассмотрены ключевые моменты относительно изменившихся предпочтений потребителей вследствие продолжительного спада экономики и последующей за этим реакции со стороны компаний. Также дается оценка перспективам роста российской экономики после выхода из кризиса с учетом ряда факторов, имеющих место, как на макроэкономическом уровне, так и в потребительской и бизнес-среде.*

Ключевые слова: *валютный кризис 2014-2016, потребительский рынок, бизнес.*

В данный момент Российская Федерация находится в состоянии продолжительной рецессии, которая в значительной степени отличается от кризиса 2008-2009 гг. Главным отличием является то, что кризис, вызванный крахом банковской системы США, был глубоким, но кратковременным, сопровождаемым быстрым ростом экономики. Сегодня же приходится готовиться к долгому периоду ее восстановления и



намного более медленными темпам роста в связи с совершенно другими макроэкономическими условиями.

В сложившейся ситуации привычные экономические модели уже не действуют, потребителям и компаниям приходится перестраиваться на новый режим существования. Как же изменил кризис жизнь потребителей и бизнеса?

По данным опроса международной консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers (PwC) 86% потребителей в 2016 году признали, что Россия фактически находится в состоянии кризиса. Что касается компаний то большинство также ощутили на себе влияние кризиса, причем для 14% это влияние оказалось позитивным. [4]

По мнению потребителей-респондентов опроса, кризис завершится не ранее 2019 года, тогда как по результатам опроса прошлого года окончание ожидалось к середине 2017 года (для сравнения: бизнес здесь более оптимистичен и считает, что кризис закончится к 2018 году) [4]. Респонденты, оптимистично оценивавшие экономическую ситуацию и ожидавшие быстрого восстановления экономики, теперь склоняются к тому, что они просто не видят факторов, за счет которых ситуация может улучшиться в будущем.

В результате, мы видим, что в поведении потребителей происходят кардинальные изменения. Главным образом это касается потребления и совершения покупок, изменения отношения к покупкам в кредит, сбережений, чувства финансовой защищенности.

Заметно увеличивается объём покупок «по акции», в отношении продуктов питания – это самая основная стратегия экономии. Импульсивные покупки вытесняются из жизни потребителей (многие отмечают это, как шаг в положительном направлении). Продукция под собственной торговой маркой (СТМ) становится все более популярна среди всех категорий потребителей. Товары под СТМ позволяют производителю экономить на упаковке и рекламе, при этом не уступать в качестве и иметь гораздо более низкую цену, чем аналоги.

Неудивительно, что в условиях кризиса люди не стремятся обременять себя кредитами. На данный момент фактическая динамика портфеля потребительского кредитования в российской банковской системе отрицательная, также происходит увеличение доли проблемных кредитов.

Люди все меньше стремятся делать сбережения, но отнюдь не из-за уверенности в завтрашнем дне. Большинство респондентов (60 % - по данным опроса PwC) не имеют возможности делать таковые. Здесь главенствует модель поведения «сначала трачу», которая обусловлена, как правило, либо простым отсутствием лишних денег, либо прошлым опытом потери сбережений (например, в результате распада СССР или дефолта 1999 года).

Одна из важнейших базовых потребностей – финансовая защищенность остается не удовлетворённой. Как итог, мы наблюдаем изменение образа мышления: люди



становятся более критически настроенными и более требовательными, все более осмысленно подходят к покупкам и сбережениям.

Таким образом, компаниям необходимо адаптировать свое предложение с учетом особенностей «нового покупателя», в очередной раз ответив на три главных вопроса экономики. Ведь для того чтобы добиться успеха в новых условиях, производителям потребуется коренным образом перестроить свои бизнес-модели.

В последние десятилетия компании ориентировались на управление быстрым ростом на рынке, который в значительной степени определялся предложением, когда потребители обращают больше внимания на наличие продукта, чем на его цену. Внимание менеджеров было сосредоточено на размере валовой выручки, наименьшее внимание уделялось структуре расходов и эффективности управления внутренними процессами. Сейчас же придется работать в условиях сдвига максимальной ориентации на спрос, где потребители более требовательны, существует жесткая конкуренция, рынок перенасыщен, а подрядчиков подбирают более строго.

На фоне осторожных действий как потребителей, нежелающих тратить деньги, так и компаний, которые не спешат расходовать средства и осуществлять инвестиции, процесс восстановления экономики может затянуться еще дольше. Однако даже в период восстановления экономики, после снятия санкций перспективы роста ВВП выглядят весьма скромно. В среднем планируется рост 1,5%-2 %, что является наиболее благоприятным прогнозом[6].

Перспективы столь неоптимистичны, во-первых, потому что большинство экономик развивается волнообразно, и очень немногие из них могут показывать рост на протяжении тридцати лет подряд. Во-вторых, некоторые факторы, которые способствовали быстрому росту российской экономики в предыдущие десятилетия (прирост численности трудоспособного населения, большие инвестиционные потоки и увеличение степени использования базовых активов бывшего СССР), перестали существовать и, вряд ли появятся по меньшей мере в среднесрочной перспективе. Отдельно стоит рассмотреть наиболее очевидный и болезненный из этих факторов – это высокие цены на нефть. Не стоит ожидать, что цена на нее вернется к своему историческому максимуму в ближайшем будущем.

По результатам отдела исследований товарных рынков «Goldman Sachs», нефтяной рынок будет оставаться перенасыщенным в 2017 году из-за возобновления добычи нефти в Нигерии и Ливии, а также открытию новых месторождений в США. Исходя из этих факторов, нефти будет трудно подняться выше \$55 за баррель, несмотря на то, что инвестиции в добычу нефти были приостановлены, ее дефицита не стоит ожидать ранее 2019-2020 гг.[5]

Подводя итоги, следует отметить, что сейчас в условиях, когда возможности бюджетной поддержки потребителей ограничены, как никогда важно, чтобы производители и потребители как можно скорее нашли общий язык, ведь потребительский спрос является одним из ключевых драйверов роста экономики [3,32]. В нынешних



условиях речь идет не сколько о росте российской экономики за счет наращивания потребления, а по крайней мере нужно постараться, чтобы потребительский спрос не стал основным фактором замедления выхода из кризиса. А как показывает западная практика даже после выхода из кризиса потребители сохраняют привычку экономить. Поэтому усовершенствование компаниями своих методов является неизбежным шагом, чтобы осуществлять свою деятельность в новых реалиях. Те из них, которые уже встали на дорогу перемен и оперативно проводят трансформацию своего бизнеса, смогут нарастить свою долю на российском рынке, и при этом получить возможность увеличить свой доход за пределами России путем увеличения объемов экспорта.



Список литературы:

- 1). Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леуский – Макроэкономика: учебник. – 13-е издание, исправленное и дополненное. – М: Palmarium academic publishing, 2014. – с. 128-173
- 2). Белоусова Р. Н. Влияние экономических санкций на состояние экономической безопасности РФ // «Молодой ученый». 2015. №20. С. 215-220
- 3). Гаазе, К.В Три бюджетные ловушки: как российские власти забыли про экономику / К.В. Гаазе // РБК. — 2016. — №9 (11). — С. 32-36.
- 4). Затяжной спад в экономике [Электронный ресурс] / М.: PwC, 2016. Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/consumer-business-report>
- 5). Goldman Sachs says oil market fundamentals 'fragile' / CNBC. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnbc.com/2016/07/28/goldman-sachs-says-oil-market-fundamentals-fragile-oil-prices-to-stay-flat-to-mid-2017.html>
- 6). Официальный сайт министерства экономического развития [Электронный ресурс] / М.: Минэкономразвития РФ, 2016. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/main>





STRATEGIC VECTOR OF THE GLOBAL INDUSTRY

СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ



Khaustova V.Ye.

Хаустова В.Є.

*д.е.н., ст. наук. співробітник
НДЦ ІПР НАН України*

Oliynyk A.D.

Олійник А.Д.

*науковий співробітник НДЦ ІПР НАН України
oprre@mail.ru*

Важливою складовою економіки будь-якої країни світу є промисловий сектор, який забезпечує сталий соціально-економічний розвиток і відіграє важливу роль у досягненні стабільного нарощування показників національного багатства і національної безпеки. Слід відзначити, що у 2006-2014 рр. в усьому світі спостерігалася нестійка тенденція до зростання виробництва з поступовим зниженням темпів з 4,1% у 2006 р. до 2,7% у 2014 р. (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка темпів зростання світового виробництва у 2006–2014 рр., % [1; 2]

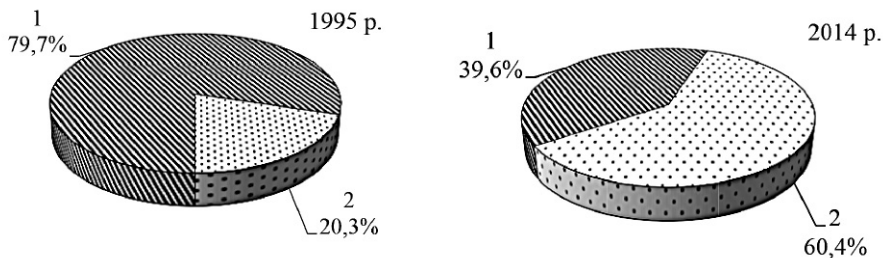
Регіон	Рік								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Увесь світ	4,1	4,0	1,5	-2,1	4,1	2,8	2,3	2,3	2,7
Розвинуті країни	2,8	2,5	0,0	-3,7	2,6	1,4	1,1	1,3	1,8
Країни, що розвиваються	7,7	8,0	5,4	2,6	7,8	6,0	4,7	4,6	4,7

У країнах, що розвиваються, середні темпи зростання виробництва становили у 2006-2014 рр. 5,7%, в розвинутих країнах вони були у 5 разів нижчими, а саме – 1,1%, а у порівнянні з усім світом – у 2,2 рази (при 2,4% у світі).

Нарощування обсягів виробництва промислової продукції у країнах, що розвиваються, відбувалося значно активніше, ніж у розвинутих країнах. Варто також зазначити, що прояв кризових явищ в економіці також був менш відчутним для промисловості країн, що розвиваються. Скорочення темпів зростання обсягів виробництва промислової продукції в країнах, що розвиваються, у 2009 р. було меншим у порівнянні з розвинутими країнами – 17,4%.



У результаті стабільно вищих темпів зростання обсягів виробництва промислової продукції у країнах, що розвиваються, їх частка в загальному обсязі світового промислового виробництва збільшилася з 20,3% у 1995 р. до 60,4% у 2014 р. (рис.1).



**Рисунок 1 – Структура світового виробництва промислової продукції:
1 – розвинуті країни світу; 2 – країни світу, що розвиваються [3]**

Рейтинг країн, що увійшли до переліку ТОП-20 найбільших виробників промислової продукції за підсумками 2014 р., свідчить, що найбільшими виробниками промислової продукції у світі є Китай, США, Японія та Німеччина. Їх сукупна частка у загальному обсязі промислового виробництва серед країн ТОП-20 становила у 2014 р. 60,4%.

Більшість країн з тих, що увійшли до переліку ТОП-20 найбільших виробників промислової продукції, належать до групи розвинутих. Це – США, Японія, Німеччина, Франція, Канада, Великобританія, Іспанія, Австралія, Нідерланди, Бельгія, Швеція. Але питома вага розвинутих країн у загальному обсязі виробництва промислової продукції ТОП-20 країн-лідерів скоротилася з 79,7% у 1995 р. до 60,4% у 2014 р.

Значимість промислового виробництва в економічному розвитку різних країн світу суттєво відрізняється. Аналіз динаміки питомої ваги промисловості у світовій економіці з 1995 р. показав, що середній її рівень за досліджуваний період становив 33,5%. У країнах, що розвиваються, був значно вищим – 48,5%, а у розвинутих країнах – нижчим за середньосвітовий (29,3%).

У цілому питома вага промисловості в економіці країн, що розвиваються, у 1,65 рази перевищує середній показник розвинутих країн. За період, що аналізувався, значення відповідного показника в розвинутих країнах зменшилося з 32,9% до 22,5%, а у країнах, що розвиваються, – з 45,4% до 33,4%.

Аналіз динаміки обсягів світового експорту промислової продукції протягом 1995-2014 рр. показав наявність майже стабільної позитивної динаміки з 2000 р. Скорочення загальносвітового експорту промислової продукції було значним лише у 2009 р.



Нарощування обсягів експорту промислової продукції у країнах, що розвиваються, також відбувалося значно вищими темпами, ніж у розвинутих країнах. Середньорічні темпи зростання експорту промислової продукції в розвинутих країнах за період 1995–2011 рр. становив 105,9 %, а у країнах, що розвиваються, – 113,7 %. Крім того, скорочення експорту продукції промислового виробництва, яке відбулося у 2009 р., у розвинутих країнах склало 24,1 %, а у країнах, що розвиваються, – 20,0 %.

Тривале збереження високих темпів зростання обсягів експорту промислової продукції із країн, що розвиваються, забезпечило зростання їх частки в загальному світовому обсязі з 17,0 % у 1995 р. до 38,3 % у 2011 р.

Дослідження динаміки експортоорієнтованості світового промислового виробництва дають підстави стверджувати про суттєве переважання рівня експортоорієнтованості промислового виробництва в розвинутих країнах у порівнянні з країнами, що розвиваються.

Варто зазначити, що стрімке зростання показника експортоорієнтованості промислового виробництва в розвинутих країнах відбувалося одночасно зі скороченням цього показника у країнах, що розвиваються. Враховуючи темпи зростання обсягів виробництва промислової продукції цих груп країн, можна стверджувати, що внутрішні ринки промислової продукції розвинутих країн є більш насиченими. Це приводить до необхідності пошуку зовнішніх ринків збуту продукції промисловості.

Низький, у порівнянні з розвинутими країнами, рівень експортоорієнтованості промислового виробництва країн, що розвиваються, пов'язаний зі значними темпами зростання внутрішнього ринку. Тривалий час лідерство за показником ємності внутрішнього ринку промислової продукції зберігалося за США.

Порівнюючи показники ємності внутрішніх ринків промислової продукції розвинутих країн і країн, що розвиваються, слід зазначити суттєве збільшення частки останніх у загальному обсязі ТОП-20 країн-лідерів з 19,5 % у 1995 р. до 49,2 % у 2011 р.

Серед країн, які представлені в рейтингу ТОП-20, найбільш інтенсивне зростання ємності внутрішнього ринку промислової продукції відбулося в Росії – у 5,4 разів, Індії – у 4,6 рази, Польщі – у 4,1 рази та Туреччині – у 3,5 рази. Варто зауважити, що ці країни належать до групи країн, що розвиваються.

Рейтинг імпортозалежності очолюють розвинуті країни – Бельгія та Нідерланди. Рівень залежності від імпорту промислової продукції у зазначених країнах перевищує 65 %. Середнє значення цього показника для розвинутих країн та країн, що розвиваються, з-поміж представлених у рейтингу був майже однаковим.

Співвідношення обсягів високотехнологічної продукції до загального обсягу товарного експорту представлено в табл.2.



Таблиця 2

Співвідношення обсягів експорту високотехнологічної продукції до загального обсягу товарного експорту в країнах світу за 2012-2014 рр. (за класифікацією ОЕСП) [4; 5]

Країна	Експорт високотехнологічної продукції, млрд. дол. США			Експорт товарів всього, млрд. дол. США			Співвідношення обсягів експорту товарів, %		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Світ	3027,66	2872,30	3272,26	18077,48	18457,7	18663,72	16,75	15,56	17,53
Південна Корея	127,32	137,47	143,22	547,879	559,632	572,665	23,24	24,57	25,01
Японія	143,97	125,55	121,20	798,62	715,0972	683,8456	18,03	17,56	17,72
США	267,41	266,89	278,32	1545,6	1578	1622,7	17,30	16,91	17,15
ЄС	434,62	459,15	463,84	2251,6	2396,2	2337,4	19,30	19,16	19,84
Німеччина	251,92	259,06	266,09	1408,37	1451,63	1505,47	17,89	17,85	17,67
Польща	18,14	21,37	24,45	179,6036	203,8479	214,4768	10,10	10,48	11,40
Китай	600,17	658,49	659,39	2048,94	2210,25	2343,19	29,29	29,79	28,14
Індія	19,68	24,59	24,83	296,827	314,809	319,757	6,63	7,81	7,77
Україна	3,22	2,59	2,20	68,6945	63,3205	53,9133	4,69	4,09	4,07
Білорусь	0,78	0,63	0,73	46,0599	37,203	36,3894	1,70	1,70	2,01
Казахстан	0,69	0,57	1,02	92,2815	82,51	78,2367	0,75	0,69	1,30

Наведене в табл.2 співвідношення експорту високотехнологічної продукції до загального обсягу промислового експорту свідчить про те, що його очолюють Китай (28,14%), Південна Корея (25,01%), ЄС (19,84%), Японія (17,72%), США (17,15%).

Україна у 2014 р. за показником співвідношення обсягів експорту високотехнологічної продукції до загального обсягу товарного експорту промислової продукції мала показник на рівні 4,07%. Більш низькі показники мали Білорусь (2,01%) та Казахстан (1,3%).

Всього до переліку країн-лідерів за часткою високотехнологічної продукції увійшли ЄС та ще 11 країн. Тривалий період часу (1996–2009 рр.) лідерство за обсягами ВВП високотехнологічних галузей промисловості зберігалося за США.

Аналіз динаміки співвідношення продукції високотехнологічних галузей до загального обсягу експорту промисловості показав, що питома вага високотехнологічних галузей у світі зростає. У 2012 р. вона становила 16,75%, а у 2014 р. – 17,53%.



Проведений вище аналіз дозволив виявити, що розвиток промисловості у країнах, що розвиваються, відбувається вищими, у порівнянні з розвинутими країнами, темпами. Високі темпи розвитку промисловості країн, що розвиваються, забезпечені, у першу чергу, зростанням ємності їх внутрішніх ринків. При цьому збереження високого рівня активності на міжнародному ринку продукції промислового виробництва поки ще дозволяє розвинутим країнам світу втримувати провідні позиції рейтингів. Серед країн, що розвиваються, найбільш промислово розвинутими вважаються Південна Корея, Китай та Індія, а серед розвинутих – Японія, Німеччина та США.

Суттєва перевага розвинутих країн світу простежується у сфері виробництва високотехнологічної продукції. Навіть враховуючи перевагу в темпах зростання ВВП високотехнологічних галузей промисловості у країнах, що розвиваються, їх частка у загальносвітовому обсязі залишається поки що значно меншою.

Парадигма розвитку промислового комплексу України має ґрунтуватись на чіткому баченні стратегічних перспектив країни як відкритої господарської системи, орієнтованої на ефективне співробітництво з країнами світу. Важливою умовою розвитку промисловості країни є підтримка високотехнологічних, а також експорторієнтованих виробництв. Для реалізації визначеного стратегічного вектору розвитку промисловості України потрібна сильна державна воля уряду і чітка державна цільова програма реалізації визначеного напрямку.



Список літератури:

- 1). Доклад о торговле и развитии, 2014 год: пер. с англ. – Нью-Йорк и Женева: Организация Объединённых Наций (UNIDO), 2014. – 258 с.
- 2). Отчет о промышленном развитии – 2013. Устойчивый рост занятости: роль обрабатывающей промышленности и структурных изменений; пер. с англ. – Вена: Организация объединенных наций (UNIDO), 2013. – 42 с.
- 3). List of countries by GDP sector composition / Wikipedia, the free encyclopedia. - https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_sector_composition
- 4). National Science Board [Електронний ресурс] / Science and Engineering Indicators 2016. –
Режим доступу:
<http://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/#/data/appendix>
- 5) United Nations Commodity Trade Statistics Database [Електронний ресурс]. –
Режим доступу:
<http://comtrade.un.org/db/mr/rfCommoditiesList.aspx?px=S4&cc=>



Section 12. Banking

RAPID RISE IN NPLS AS A THREAT TO ECONOMIC RECOVERY IN AZERBAIJAN

БЫСТРЫЙ РОСТ НЕВОЗВРАТНЫХ КРЕДИТОВ КАК УГРОЗА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА



Asgarzade G.J.

*MA, University of Kassel, Germany and
MBA student, University of ADA, Azerbaijan
asgarzade@live.de*

Аскарзаде Г. Дж.

*Магистр, Университет Кассел, Германия и
МВА студент, Университет ADA, Азербайджан*



Abstract. *The economic stagnation in Azerbaijan following the dramatic fall in oil prices has led to the significant accumulation of non-performing loans (NPLs) on the balance sheets of the banks. The article examines the repercussions of the rapid rise in NPLs to the economic recovery in the country and discusses different approaches to the resolution.*

Key-words: *non-performing loans, economic recovery, Asset Management Company*

Аннотация. *Экономическая стагнация в Азербайджане, последовавшая за резким падением цен на нефть, привела к накоплению невозвратных кредитов на балансах банков. Данная статья исследует последствия быстрого увеличения количества невозвратных кредитов в экономическом подъеме в стране и рассматривает разные подходы к разрешению.*

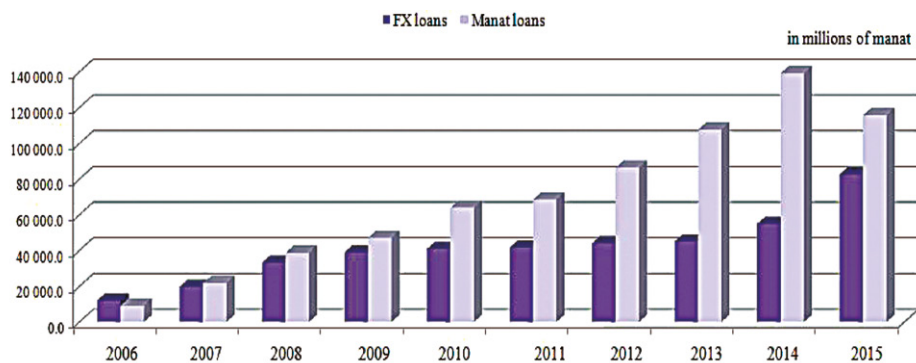
Ключевые слова: *невозвратные кредиты, экономический подъем, компании по управлению активами*

Plummeting oil price since June 2014 lead to significant revenue shortfall in oil-exporting countries. The economies and foreign exchange reserves of the oil-exporting countries has come under strong pressure and many of them had to devalue their fixed exchange rate or switch to a floating exchange rate regime. The currencies of the oil-rich CIS countries, Russia, Kazakhstan and Azerbaijan, were not exception in this regard and



depreciated dramatically. In order to prevent depletion of the FX reserves, the Central Bank of Azerbaijan devalued the national currency, manat, twice within a year: 25 percent in February 2015 and 32 percent in December 2015 [1, 4]. Devaluations resulted in dollarization leading the government to expand its deposit guarantee scheme and new macro-prudential limits were placed on dollar lending [1, 7]. The slump in revenues is also holding back economic growth and it is projected that economic activity in the region will remain very weak in the coming few years. According to the projections of the IMF, the GDP of Russia will contract by 1.2 percent in 2016 [2, 39], while the contraction for Azerbaijan will be 2.4 [1, 4]. In the next years, the growth will be positive and moderate around 1-2 percent for Russia and 2-3 percent for Azerbaijan [2, 39] [1, 4].

One of the threats to economic growth of the Azerbaijan Republic arises from the non-performing loans¹. The advantageous macroeconomic environment since 2006, when the oil money flowed into the country, had been conducive to favorable credit conditions. The availability of abundant funding led banks to pursue aggressive lending policy and relax their lending standards. Between 2006 and 2015, the loan portfolio of banks had constantly increased average annual growth rate being 31 percent [3]. It should be mentioned that lending in foreign currency, mostly in USD, has been widespread in the country. In the period of 2006-2015, on average 40 percent of loans were denominated in foreign currency [3].



Source: Central Bank of Azerbaijan [3]

¹ According to the Financial Soundness Indicators: Compilation Guide 2006 of the IMF [4], 'loans (and other assets) should be classified as NPL when (1) payments of principal and interest are past due by three months (90 days) or more, or (2) interest payments equal to three months (90 days) interest or more have been capitalized (re-invested into the principal amount), refinanced, or rolled over (i.e. payment has been delayed by arrangement).'



Very strong position of manat against foreign currencies left little doubt about currency risk. However, with the onset of the new macroeconomic realities the situation changed severely. With two devaluations, borrowers who received their loans when the official exchange rate was 0.78 manat per USD have to pay 1.66 manats per USD which means that their debt burden increased more than twice. With economic slowdown, the borrowers' loan-servicing capacity has worsened and they face greater difficulties to repay their debt. According to the IMF [1, 7], in 2015 the percentage of non-performing loans to total loans quadrupled demonstrating the scale of the problem (Figure 2). The surge in the level of the NPLs can be one of the threats to the economic activity in the country and slow down subsequent economic recovery through the feedback effect.

Azerbaijan: Banking Sector Financial Soundness Indicators 2011-15 (In percent)					
	2011	2012	2013	2014	2015 1/
Regulatory Capital to Risk-Weighted Assets	14.7	16.8	18.1	19.2	5.5
Liquid Assets to Total Assets	14.6	12.2	9.8	11.4	23.4
Nonperforming Loans (NPLs) to Total Loans 2/ 3/	6.0	5.7	4.5	4.4	17.2
NPLs Net of Provisions to Total Loans 2/ 3/	1.4	1.3	1.0	0.9	11.9
Bank Return on Assets	- 1.1	0.7	1.5	1.7	- 1.0
Bank Return on Equity	- 9.3	6.2	11.7	11.3	- 9.8

Sources: Central Bank of Azerbaijan and staff estimates.
 1/ 2015 data reflects prudential FSIs.
 2/ Excludes restructured loans. Impaired loan ratios are higher under IFRS.
 3/ Disclosed NPLs are underestimated for 2011-14; only overdue portion of principal and interest is counted

Source: IMF [1, 7]

As it was mentioned, by reducing borrowers' loan servicing capacity the real economy leads to accumulation of NPLs, NPLs also have impact on the real economy (feedback effect) through the credit supply channel. Deteriorated assets quality in form of NPLs creates uncertainty about the capital positions of the banks limiting their access to financing. Investors being unsure about capital position of the banks become reluctant to lend to those banks which results in higher funding costs. Banks have to cut down their lending rates leading to lower credit growth. High NPLs also require higher loan loss provisions which reduce banks' operating income and crowd out new credit [5, 4].

In the literature, we can find some studies which researched the feedback effect from the banking sector to the economy. A study by Espinoza and Prasad [6] examined the feedback effect from increasing NPLs to the real economy using a panel VAR model. The study covers 80 banks of the Gulf Cooperation Council (GCC) and concludes that a rise in NPLs results in lower credit growth and non-oil GDP growth. Focusing on Central, Eastern and South Eastern Europe (CESEE) economies Klein [7] attempts to evaluate determinants of



NPLs by looking at both bank-level data and macroeconomic indicators over 1998–2011. Similar to Espinosa and Prasad, Klein also attempts to evaluate the feedback effects from the banking sector to the real economy through a panel VAR analysis in order to evaluate how the rise in NPLs in the CESEE region is likely to affect economic activity in the upcoming years. The panel VAR covers five endogenous variables: NPLs, real GDP growth, unemployment rate, the change in credit-to-GDP ratio and inflation [7, 3-4]. The author's findings illustrate that higher unemployment rate, exchange rate depreciation and higher inflation contribute to higher NPLs. A feedback effect from the banking system to the real economy has also been observed. Rise in NPLs has a negative and significant effect on credit, inflation, and real GDP growth, at the same time contributing to higher unemployment [7, 21]. The analysis shows that a one percentage point increase in NPLs results in a cumulative decline of 1.7 percentage points in credit-to-GDP ratio and a cumulative increase of 0.5 in unemployment in the duration of three years. Such a shock also leads to a cumulative contraction of around one percentage point in real GDP in the period of two years [7, 16].

Non-performing loans also have significant negative impact on the cost efficiency of banks. Dealing with the issues related to bad loans takes additional managerial effort and banks incur extra expense by managing those loans. Activities such as monitoring borrowers' financial status, evaluating their collateral, renegotiating the terms of contracts, disposing of collateral if the borrowers defaults are non-value-added activities and diverts management's attention from tackling other problems. Increase in the amount of NPLs also affects credibility of bank and erodes customer confidence and reduces deposits [8, 122]. Mohd et al. [8] examined the relationship between non-performing loans and bank efficiency in Malaysia and Singapore. He used the Tobit simultaneous equation regression to identify the effect of non-performing loans on bank efficiency. Although he did not find any significant difference in cost efficiency between banks in Singapore and Malaysia, his findings confirm the assumption that higher non-performing loan reduces cost efficiency [8, 131]. In the case of Azerbaijan, as the Figure 2 demonstrates with the rise of NPLs the return on assets (ROA) and return on equity (ROE) which can be viewed as the ratios for efficiency turns negative. The discussion above implies that there are strong arguments to suppose that NPLs were one of the main factors that led to the negative ROA and ROE in the banking sector of Azerbaijan².

Although regulatory and legal measures such as conservative provisioning, collateral valuation and shortening foreclosure proceedings can contribute to the resolution of the NPL problem, taking into consideration the scale of the NPL issue in the country, a targeted NPL resolution should be developed. Some of the European countries have already faced the issues of NPL and different targeted approaches to the problem have been followed.

2 On average 65-70% percent of the banks' assets in Azerbaijan comprised of loan portfolio [9] and the banks generate bulk of their income from the loan portfolio.



The approaches can be divided into three groups [10, 41-44]: the internal bad bank approach, the multiple special purpose vehicle (SPV) approach and the National Asset Management Company (AMC) approach.

With the internal bad bank approach bad assets of banks remains on the balance sheet of the bank, but under separate management. The UK government applied this approach in 2009 in order to manage NPLs of Royal Bank of Scotland and Lloyds

Bank. Under the Asset Protection Scheme (APS) the UK government guaranteed to cover 90% of the losses of the banks. However, the "first loss" in certain amount would not be covered and provided right incentive for the bank to manage its assets effectively. By APS the UK government intended to encourage lending to creditworthy borrowers and help the economy get back on its feet. The advantage of this approach is that it keeps the full responsibility for asset recovery with the banks and in this way enhances their client knowledge. It also means that since impaired assets are not transferred there is no need to negotiate transfer price. The disadvantage is that cleaning of the bad assets from the balance sheet can be sluggish.

The second approach, multiple SPV, considers setting up an individual SPV for each institution. Bad assets or performing assets are separated and either of them are extracted to the SPV. The original bank remains the owner of SPV. The UK, Germany, Austria and Greece benefited from this way of resolution. Similar to the first approach, the main advantage of this approach is that banks remain responsible for managing their non-performing assets and their transfer price is not negotiated. One of the disadvantages is that again state support is very important for success. Since the approach considers creation of several small bad banks, economies of scale is not attained, as it can be in the case of the National AMC approach where the government establishes one central unit.

In the National AMC approach a central national entity is established and non-performing assets from banks are transferred to the unit where they are disposed and recovered. Ireland, Spain and Slovenia implemented similar approach. The AMC can be fully government owned or ownership can be shared between government and private sector. In Spain National AMC, Sareb, was 55 percent government owned and 45 percent privately owned. Private shareholders of the Serab were banks and insurance companies. Sareb took over real estate related assets with face value of EUR 108 billion. Sareb obtained those assets with discount of 53% valuing them EUR 50.7 billion. Banks in return received state guaranteed bonds.

Acknowledging the severity of the NPL problem and the threats it poses to the national economy of Azerbaijan by slowing down the recovery and growth (feedback effect), the policymakers should recognize the problem as a priority. Although, newly established Financial Market Supervisory Authority has taken some preventive measures such as Responsible Lending Principles which prohibit FX mortgage loans and allows FX loans only to individuals with FX income [1, 7], new measures are required to encourage banks to clean their balance from NPLs. Some of such measures would be to require more provi-



sioning for NPLs that remain on their balance for too long, to minimize taxes for sale of collaterals and to shorten foreclosure proceedings. The percentage of NPLs to total loans reported by the IMF reflects the situation for 2015 when the GDP growth was positive (1%). As the studies by the Espinoza and Prasad [6], Nkusu [11] and Klein [7] indicate GDP contraction is the main contributor to NPL growth. 3.9 percent contraction in the GDP of the country in the first nine months in 2016 [12] implies that the situation with the NPLs has become more acute which necessitates a targeted resolution by the authorities.

The paper discussed different approaches and practices of European countries. Unlike in some European countries the bad loan problems in Azerbaijan is not specific to 2 or 3 banks, it's a system-wide problem, so requires a system-wide resolution. Therefore, more appropriate resolution would be establishment of National Asset Management Company. Uniform pricing criteria for non-performing assets should be worked out and the Company should purchase those assets with certain discount. In return banks could be paid with government bonds as it was done in Spain and Slovenia.

Undoubtedly, resolution of the NPL challenge requires enormous efforts and commitment from the authorities. However, it should be well-acknowledged that delays in the resolution of the NPL issue will restrain economic activity by restraining credit supply to healthy entities, trap resources in unproductive uses and decelerate economic recovery in the near future.



References:

- 1). IMF, 2016, Republic of Azerbaijan 2016 Article IV Consultation, Country Report No. 16/296
- 2). IMF, 2016, Russian Federation Financial System Stability Assessment, Country Report No. 16/231
- 3). The Central Bank of the Republic of Azerbaijan, Electronic Statistic Database
- 4). IMF, 2006. The Financial Soundness Indicators Compilation Guide of March 2006. Available from: [<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/>]
- 5). European Parliament 2015, IPOL-EGOV, Non-performing loans in the Banking Union: stocktaking and challenges, Briefing
- 6). Espinoza, R. A., and A. Prasad (2010), Non-performing Loans in the GCC Banking System and their Macroeconomic Effects, Working Paper Series, No. wp/10/224, International Monetary Fund, 24 pages.
- 7). Klein, N. (2013), Non-performing Loans in CESEE: Determinants and Impact on Macroeconomic Performance, Working Paper Series, No. wp/13/72, International Monetary Fund, 27 pages.



- 8). Mohd, Z., A. Karim, C. Sok-Gee., and H. Sallahudin. 2010, Bank Efficiency and Non- Performing Loans: Evidence from Malaysia and Singapore, Prague Economic Papers, 2.
- 9). The Central Bank of the Republic of Azerbaijan 2015, Statistical Bulletin, №12 (190)
- 10). European Investment Bank 2014, Unlocking lending in Europe, Bank lending in the EU. Available from: [http://www.eib.org/attachments/efs/economic_report_unlocking_lending_in_europe_en.pdf]
- 11). Nkusu, M. (2011), Nonperforming Loans and Macrofinancial Vulnerabilities in Advanced Economies, Working Paper Series, No. wp/11/161, International Monetary Fund, 27 pages.
- 12). The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan 2016, Production of Gross Domestic Product in January – September 2016. Available from: <http://www.stat.gov.az/xeber/index.php?id=3387>



PROBLEMS OF RESTORATION OF LIQUIDATED BANKS IN UKRAINE

ПРОБЛЕМЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЛИКВИДИРОВАННЫХ БАНКОВ В УКРАИНЕ



Pestovskaya Z.S.

Пестовская З.С.

*ст. преп. кафедры международных финансов, учета и налогообложения
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля
soledad74@ya.ru*

За последние два года банковская система Украины потеряла около 80 банков. Многие собственники ликвидированных банков не соглашаются с такой ситуацией. Все чаще возникают прецеденты остановки ликвидации банков через суд. Например, НБУ проиграл в суде дело владельцу банка «Союз», который с помощью апелляции-



онного суда восстановил право на работу банка [1]. Но постановление суда на запрет ликвидации не выполняется и ликвидация продолжается. Еще один пример - Высший административный суд Украины (ВАСУ) подтвердил решения судов предыдущих инстанций о противоправности решения НБУ об отнесении банка «Капитал» в категории неплатежеспособных [2]. Еще один суд обязал НБУ вернуть банку «Премиум» банковскую и генеральную лицензию на осуществление валютных операций. Похожая ситуация произошла с ОАО «Укринбанк» [3]. Однако НБУ обратился в апелляционный суд с заявлением о признании исполнительных листов, выданных Киевским апелляционным административным судом, не подлежащими исполнению. ФГВФЛ готов передать контроль над сохраненными активами банка, но только легитимным представителям ОАО «Укринбанк», согласованным с НБУ, как того требует ч. 5 ст. 42 Закона Украины «О банках и банковской деятельности».

Возникает вопрос: существуют ли вообще в нашем правовом поле возможности возобновления работы банка, если он был ликвидирован.

Для решения этой проблемы необходимо рассмотреть все этапы признания банка неплатежеспособным и процедуры его ликвидации: Правление НБУ принимает постановление об отнесении банка к категории неплатежеспособных, ФГВФЛ принимает решение о введении временной администрации, далее в соответствии со ст. 34 ЗУ «О системе гарантирования вкладов физических лиц», ФГВФЛ обязан начать процедуру вывода банка с рынка не позднее следующего рабочего дня после официального получения решения НБУ об отнесении банка к категории неплатежеспособных.

Таким образом, если действовать в обратном порядке, отмена неплатежеспособности должна повлечь за собой отмену ликвидации, решение об отзыве банковской лицензии теряет свою силу, а полномочия органов управления банка восстанавливаются, НБУ разрешает банку все начальные платежи банка в системе электронных платежей (СЭП), НБУ восстанавливает работу банка в системе обмена информацией и выполнения платежей SWIFT. Но в таком случае встанет вопрос возвращения в ФГВФЛ потраченных им сумм на выплату компенсации вкладов. Акционеры могут подать еще один иск против НБУ – о вреде, причиненном вследствие профессиональной ошибки служащего НБУ, хотя он может возмещен и по договору об обязательном страховании финансовой ответственности временного администратора или ликвидатора.

Но в украинском законодательстве не предусмотрена процедура восстановления деятельности ликвидированных банков – видимо, изначально не предполагалось, что регулятор будет сознательно, (но необоснованно, что подтверждают упомянутые выше решения судов разных инстанций) банкротить почти половину банковской системы страны.

В европейском законодательстве есть Директива 2001/24 / ЕС от 4 апреля 2001 года о реорганизации и закрытии кредитных учреждений. Но там также не регламентирован порядок восстановления банка после закрытия [4].



С 22 сентября 2013 года ликвидация банков в Украине регулируется Законом Украины «О системе гарантирования вкладов» и Законом Украины «О банках и банковской деятельности» [5]. Ранее алгоритм ликвидации включал также обращения НБУ в суд с иском о ликвидации банка, теперь в законодательстве такого элемента нет.

Определение ликвидации в Законе о банкротстве четко отражает цель, с которой она осуществляется, - удовлетворение требований кредиторов путем продажи имущества банкрота. Этой цели не содержится в определении «ликвидация банка» в Законе о банках [6]. Рассматривая понятие «ликвидация банка», можно заметить, что это определение не удовлетворяет потребности отношений банковской неплатежеспособности. Однако именно удовлетворение требований кредиторов банка должно стоять на первом месте в принудительной процедуре ликвидации неплатежеспособного банка.

Если добавить в законодательное определение ликвидации неплатежеспособного банка цель, которая бы удовлетворяла кредиторов банка, это хоть немного упростило бы задачу восстановления деятельности банка после его ликвидации.

Поскольку мы доказали необходимость установления цели ликвидации неплатежеспособного банка как продажа имущества для удовлетворения требований кредиторов, можно рекомендовать банку для восстановления своей деятельности такие мероприятия:

- сохранить портфель депозитов юридических лиц (и физических, если ФГВФЛ еще не успел их выплатить),
- подать иск к НБУ по восстановлению отозванной лицензии,
- подать иск к НБУ и ФГВФЛ по возмещению упущенной выгоды за время простоя банка, иск о восстановлении репутации,
- как можно скорее выкупить свой кредитный портфель.

Но с возвратом активов, переданных ФГВФЛ для реализации, могут возникнуть проблемы. Пакетных продаж потребительских кредитов пока нет. Некоторые даже считают, что Фонд стал очередным инструментом передела собственности [7].

Один из вариантов развития событий: НБУ ликвидирует банк, например, по подозрению в незаконных финансовых операциях или за нарушение нормативов; у банка в залоге находится, например, привлекательная недвижимость, появляется заинтересованный покупатель, с которым ведутся отдельные переговоры. Но информация такого уровня недоступна простым вкладчикам, и им приходится довольствоваться обычной оргтехникой, продаваемой Фондом. Поэтому деятельность Фонда давно пора подвергнуть хоть какой-то проверке: аудиторов, прокуратуры и т.д.

Другой вариант злоупотреблений, на которые Фонд закрывает глаза: выведение из банков с временными администрациями депозитов и кредитов - посредник скупает с дисконтом требования по депозитам в ликвидируемом банке. Затем посредник договаривается с временным администратором, и тот находит крупный кредит с хо-рошим залогом и производит замену залога на депозиты в этом же банке. Операция



законная, ведь депозит считается более надежным обеспечением, чем земля или здание. Зачастую кредит также выкупается у компании - он переоформляется на посредника. Высвобожденный залог продается уже по рыночной стоимости. А уличенных временных администраторов в таких случаях увольняют [7].

Указанным выше проблемы восстановления деятельности ликвидированных банков не ограничиваются, но и приведенного достаточно, чтобы сделать вывод о необходимости совершенствования правового регулирования ликвидации банка в Украине.



Список литературы:

- 1). В. Хворостяний. Припинення ліквідації банків через суд. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://n-auditor.com.ua/ru/blogs-3/entry/grupynennia-likvidatsii-bankiv-cherez-sud.html>.
- 2). Д. Абраменко. Провернуть банк вспять. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://trustedadvisors.ua/blog/insolvency-and-liquidation-of-the-bank/>.
- 3). НБУ переконус, що відновити роботу УКРІНБАНКУ неможливо, суд каже – шукайте спосіб. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/NBU-perekonu-shcho-vidnoviti-robotu-Ukrinbanku-ne-mozhlivo-sud-kazhe--shukayte-sposib>.
- 4). Ю.П. Пашенко. Застосування зарубіжного досвіду реорганізації та реструктуризації банків для оптимізації банківської діяльності в Україні. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/31.pdf[economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4635](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4635).
- 5). Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 5-6. - 09.02. - Ст. 30.
- 6). О.М. Лобач Ліквідація неплатоспроможного банку в Україні: деякі проблеми правового регулювання. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/21367/%СВ>.
- 7). С. Лямец, Г. Калачова. Как Фонд гарантирования распродает активы «мертвых» банков. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2015/07/2/548863/>.





MANAGEMENT OF THE DEPOSIT POLICY OF BANKS IN CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

УПРАВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА



Рыков S.V.

Рыков С.В.

ассистент кафедры менеджмента СОФ НИУ «БелГУ»

RVA7868@yandex.ru



Abstract: *The crisis phenomena in the economy characterized by rising prices and, as a consequence, increased costs, and sometimes reduced income, for example, canceled a variety of additional benefits or premium, and the probability of job loss. With this in mind, just need to have any financial "safety cushion" in case of unfavourable conditions. And bank deposit for most of the population is the only simple, affordable and risk-free way to create.*

Keywords: *money, Deposit, contribution, income, crisis.*

Аннотация: *Кризисные явления в экономике можно характеризовать усиленным ростом стоимости товаров, вследствие этого увеличением затрат, иногда даже снижением заработка, например, отменяются разнообразные дополнительные выплаты или же премирование, что в свою очередь может привести к появлению вероятности потери работы. С учетом всего этого просто необходимо иметь какую-либо финансовую «подушку безопасности» на случай наступления неблагоприятных условий. И банковский вклад для большинства населения является единственным простым, доступным и безрисковым способом ее сформировать.*

Ключевые слова: *деньги, депозит, вклад, доход, кризис.*

Во время, когда наступает период экономической нестабильности в том числе кризиса, расходы населения, в след за инфляцией начинают увеличиваться, и данный факт отражается на возможности осуществлять накопления. Это может означать, что развитие депозитного рынка в нынешнем году, и отчасти его рост, зависит от того, какая из тенденций - либо еще большая склонность населения к сбережению или же последующее снижение реальных располагаемых доходов - будет превалировать.

При наступлении кризисных периодов, одной из целей многих инвесторов является сохранение своих накоплений и сбережений. Исходя из этого, при наличии свободных денежных средств, население будет отдавать предпочтение открытию вкладов в банке.



Первой причиной является безопасность: денежные ресурсы находятся в защищенном месте. Следующая причина заключается в том, что вклады в пределах 1,4 миллиона рублей застрахованы государством и подлежат возмещению при наступлении страхового случая. Еще одной причиной выступает тот факт, что получаемый доход по депозитам фиксируется в заключаемом между банком и клиентом договоре и не может быть изменена на протяжении всего срока нахождения средств в кредитной организации. Также, если появляется срочность в получении этих денежных ресурсов, их возможно получить обратно по первому требованию. [1]

Что касается сроков размещения денежных ресурсов во вкладах, то здесь можно акцентировать внимание на том, что многое зависит от возможностей, желаний и потребностей инвестора, а также его задач и целей по дальнейшему эксплуатированию ресурсов.

Но, в условиях сложной макроэкономической ситуации, для того, чтобы застраховать свои сбережения от колебаний на рынке валютных операций, стоит распределить денежные ресурсы по трем валютам: евро, доллары и рубли.

Что касается наиболее оптимального периода для размещения средств, то это примерно полгода или же год. Данный срок является средним горизонтом планирования в текущее нестабильное время и кредитные организации предлагают на эти периоды максимальные ставки.

В начале 2016 года российский рынок вкладов населения продемонстрировал ве-
сомое снижение. В данном случае, здесь стоило было этого ожидать. Известно, что декабрь традиционно является высоким сезоном для депозитного бизнеса, что отражается на объеме портфелей финансово-кредитных организаций - они начинают расти. В свою очередь, январь считается низким сезоном, когда на рынке наблюдается нетто-отток. Так было и в более стабильные годы. Связано же это, прежде всего, с тем, что после длительных праздников люди снимают часть сбережений с депозитов или карт на повседневные нужды.[2]

В этом году обычная сезонность также могла быть усилена локальным всплеском потребительского спроса, который наблюдался в январе, в том числе и на фоне растущих курсов доллара и евро.

Несмотря на падение реальных доходов, в случае отсутствия каких-либо резких потрясений в экономике России объем вкладов в банках вырастет в 2016 году, хотя и меньше, чем в прошлом 2015 году.

ЦБ РФ допускает участие вкладчиков-физических лиц в процедуре bail-in для спасения проблемных банков, но в случае, если это будет выгодно вкладчикам.

Механизм bail-in – принудительная конвертация требований кредиторов третьей очереди в субординированные займы или уставный капитал для покрытия «дыры» в капитале коммерческого банка.

Механизм bail-in может быть распространен на крупные банковские вклады физических лиц - от 10 млн. руб., но пороговое значение еще до конца не определено.



Тему введения в РФ процедуры bail-in в марте 2015 года поднимало Агентство по страхованию вкладов (АСВ). По мнению АСВ, это позволило бы минимизировать объем затрат на спасение банка. В конце 2015 года вопрос начали публично обсуждать и представители ЦБ.

Эта система имеет свои преимущества. В ряде случаев она за счет участия кредиторов позволит не отзываться лицензию, а сохранить банк с перспективой роста платежеспособности.

Процедура bail-in, или «стрижка депозитов», была задействована во время финансового кризиса на Кипре в 2013 году, когда крупные вкладчики и кредиторы Bank of Cyprus стали его акционерами. Тогда тысячи держателей депозитов Bank of Cyprus, включая большое число россиян, получили акции банка в обмен на вклады. Власти принудительно обменяли 47,5% от сумм вкладов свыше 100 тыс. евро на акции банка.

В настоящее время механизм bail-in не предусмотрен российским законодательством, но в ближайшее время правительство может начать обсуждение соответствующей концепции для банковской сферы.[3]

Таким образом, в 2014-2015 гг. банковская деятельность в России развивалась в целом успешно, не беря в расчет сложности возникающие в макроэкономической среде. Корпорации и кредитные организации могли испытывать трудности с внешним фондированием; в условиях снижения стоимости на полезные ископаемые, такие как нефть и иные сырьевые товары замедлился рост экономики; обесценение валют стран с развивающимися рынками, в том числе рубля, провоцировало рост инфляции.



Список литературы:

- 1). Общая теория денег и кредита: Учебник. Под ред. Жукова Е.Ф. – М.: Банки и биржи, «ЮНИТИ», 2014. – 344с.
- 2). Тарасов А.С. Формирование депозитной базы и ее влияние на устойчивость коммерческого банка//Российское предпринимательство. 2013. № 8.-С. 85-90.
- 3). Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.cbr.ru>



Section 13. Economic aspects of regional development

TERRITORY AHEAD OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT. CHANCES OF SUCCESS

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. ШАНСЫ НА УСПЕХ¹



Kuznetsov B.L.

Кузнецов Б.Л.

*д.т.н., профессор Набережночелнинского института (филиала)
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
borcus@mail.ru*

Kuznetsova S.B.

Кузнецова С.Б.

*к.э.н., доцент Набережночелнинского института (филиала)
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
svetla_nab66@inbox.ru*

Galiullina G.F.

Галиуллина Г.Ф.

*к.э.н., доцент Набережночелнинского института (филиала)
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
gulia-fag@yandex.ru*



Abstract. *The paper estimated the chances of success of the new instrument of socio-economic development - areas of advanced development. Offered additional mechanisms that increase the chances of success of a new instrument.*

Keywords. *Areas of advancing social and economic development; synergistic effects; local innovation systems; investments; small and medium business.*

Аннотация. *В работе оцениваются шансы на успех нового инструмента социально-экономического развития – территорий опережающего развития. Предлагаются дополнительные механизмы, повышающие шансы на успех нового инструмента.*

Ключевые слова. *Территории опережающего социально-экономического развития; синергетические эффекты; локальные инновационные системы; инвестиции; малый и средний бизнес.*

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ. Проект «Стратегия формирования и функционирования территорий опережающего развития на основе реализации территориальной промышленной политики» № 16-02-00073.



Предпринимаемая Правительством РФ попытка активизировать деловую активность малого и среднего бизнеса в моногородах с депрессивной экономикой с использованием нового инструмента – территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) – требует разработки механизмов более сложных, чем налоговые облегчения, закладываемые в систему мотивации.

Прежде всего, вызывает сомнение инвестиционный фактор. Определенная поддержка инфраструктурной части проектов ТОСЭР может быть осуществлена с использованием ограниченных возможностей Фонда развития моногородов. Но возникает вопрос, с каким уровнем технологического развития должны создаваться предприятия-резиденты ТОСЭР? Если это будут технологические платформы 3-го и 4-го технологических укладов, то инвестиционная задача облегчается, но увеличиваются риски создания предприятий с рутинными технологиями с последующими трудностями сбыта продукции. Современная ситуация характеризуется технологической революцией. Фокус современных технологий наведен на платформы шестого технологического уклада. Только они в ближайшие три года будут определять конкурентоспособность продуктов на рынке. Стоимость каждого 1 рабочего места на предприятиях шестого технологического уклада по среднемировым меркам составляет 1,5 – 2,0 млн. долларов.

При денежно-кредитной системе в России такой уровень инвестиций для малого и среднего бизнеса (МСБ), на который делается ставка в ТОСЭР, невозможен.

Современные технологические регламенты ВТО, как правило, требуют создания комплекса организационных, управленческих и регулирующих технологическую политику институтов. Создано Агентство технологического развития, Агентство технологических инициатив, бизнес-инкубаторы, технопарки, научно-технические, инжиниринговые (реинжиниринговые) центры. Большие надежды возлагаются на технополисы и экономические зоны с особым режимом функционирования. Создается система проектных офисов с задачами реализации правительственных решений.

В Китае, Сингапуре и в других странах АТР эти инструменты сработали успешно. В России таких результатов нет. Условия функционирования ТОСЭР и особых экономических зон (ОЭЗ) кажутся на первый взгляд идентичными. Но если взять во внимание то, что в ТОСЭР в соответствии с правительственными постановлениями выделены узкоотраслевые ниши для предпринимательской деятельности, то условия для их создания хуже, чем для ОЭЗ.

В создание 30 ОЭЗ из источников разного уровня инвестировано свыше 200 млрд. рублей. Бюджетный эффект за 10 лет их функционирования менее 100 млрд. рублей. Это значит, что для ТОСЭР необходимо предусматривать ряд дополнительных механизмов, которые не были использованы в ОЭЗ [1, 58].

Предлагаются следующие дополнительные механизмы функционирования ТОСЭР:



1. Создание форсайт-проектных организаций с целью выявления стратегических направлений деятельности субъектов МСБ, выявление образов будущих технологий, ориентиров, используя не экстраполяцию прошлого опыта на будущее, а принятие проектных решений «из будущего в настоящее».

Развернувшаяся Третья промышленная революция не оставляет рутинным технологиям места на глобальных, национальных и региональных рынках. Малому и среднему бизнесу нужны не только инвестиции, но и осознание новых реалий: необходим прорывной перескок на платформы шестого технологического уклада, основанного на высоких технологиях. Требуется овладения парадигмой технологического развития, форсайт-проектным мышлением и методологиями принятия стратегических решений в условиях быстро меняющихся принципов организации технологических процессов.

Технологии XXI века будут строиться на принципах кластерной гибридизации и потребуют знания основ технологического менеджмента и мультидисциплинарных знаний. Малый бизнес без высоких технологий в условиях глобализации, открытых рынков и сетевой организации рыночного пространства не жизнеспособен. Технологическое отставание России, особенно на уровне малого и среднего бизнеса, не обладающего технологической инфраструктурой hi-tech, конвертирует понятие «опережающее социально-экономическое развитие» в мечту, не имеющую будущего. Опыт Сингапура, Китая, Кореи и других стран АТР показывает траекторию развития на платформах hi-tech и вытекающее из этого опережающее социально-экономическое развитие.

Российские моногорода с депрессивными экономиками не смогут стать «территориями опережающего социально-экономического развития», если не овладеют технологическим менеджментом XXI века, адаптированного под новые реалии Третьей промышленной революции.

2. Технология проектирования инфраструктуры ТОСЭР должна включать механизмы синергетической оценки эффективности, включая экономический, экологический, бюджетный, социальный эффекты как системной суммы разнородных по природе процессов и учитывать качественные переходы в технологическом и социально-экономическом базисе, не поддающиеся количественной оценке. «Зеленые», «умные», «кластерные» и т.д. технологии шестого технологического уклада не строятся только на экономическом эффекте, получаемом в рыночной конкуренции. Системоформирующим фактором технологических платформ будет интеллект, а не труд, капитал, рента. ТОСЭР будет тем эффективнее, чем больше интеллекта удастся вовлечь в технологии, которыми она будет располагать и использовать в своей деятельности. Не шаблоны и уже освоенные алгоритмы, а уникальность и способность к усвоению hi-tech технологий могут обеспечить успех ТОСЭР в условиях Третьей промышленной революции [2].



3. Без создания локальных инновационных систем на территориях опережающего социально-экономического развития переход из депрессивности в системы «опережения» невозможно. Социально-экономическое развитие – следствие эффективности технико-технологического развития, содержание которого в инновационности, интеллектуальности, синергетизме [3; 4].

Становление ТОСЭР не будет легким, но реализация положительного результата возможна.



Список литературы:

- 1). Алафузов И.Г., Тимофеев Р.А. Роль синергетики в анализе развития региона // Вестник Самарского экономического университета. – 2010. – № 8. – С. 58.
- 2). Бочко В.С. Экономическая самостоятельность регионов в условиях новой реальности // Экономика региона, Т.12 (Выпуск 2). – 2016. – С. 342 – 335.
- 3). Кузнецов Б.Л. Локальные инновационные системы. – Набережные Челны: Изд. КамПИ, 2006. – 176 с.
- 4). Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Джереми Рифкин: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина нон фикшн, 2015. – 410 с.





**ECONOMY OF FUEL AND ENERGY RESOURCES AS THE BASIS OF
RATIONAL ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN THE SMALL CITY**

**ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
КАК ОСНОВА РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
В МАЛОМ ГОРОДЕ**



Lomovcev M.S.

Ломовцев М.С.

к.э.н., доцент кафедры управления и развития городского хозяйства и строительства Волгоградского государственного тех. университета

Ropomareva E.Yu.

Пономарева Е.Ю.

магистрант кафедры управления и развития городского хозяйства и строительства Волгоградского государственного тех. университета

Polyanichko M.V.

Поляничко М.В.

магистрант кафедры управления и развития городского хозяйства и строительства Волгоградского государственного тех. университета



Abstract. *In article the ekologo-economic and social problems connected with energy saving, a condition of an energy industry of the small city are described. Need of review and upgrade of approaches, concepts for the sphere of a saving of resources and energy is shown, profitability of not used still alternative sources of low-temperature petrogeothermalny energy is shown. Ways of innovative transformations in an energy drink are planned.*

Keywords: *energy saving, power consumption, alternative power engineering, profitability, upgrade, innovative technologies, sustainable development.*

Аннотация. *В статье описаны эколого-экономические и социальные проблемы, связанные с энергосбережением, состоянием энергетической отрасли малого города. Показана необходимость пересмотра и модернизации подходов, концепций в сфере сбережения ресурсов и энергии, показана рентабельность неиспользуемых до сих пор альтернативных источников низкотемпературной петрогеотермальной энергии. Намечены пути инновационных преобразований в энергетике.*

Ключевые слова: *энергосбережение, энергоёмкость, альтернативная энергетика, рентабельность, модернизация, инновационные технологии, устойчивое развитие.*



В России сосредотачивается около 40% всего энергетического потенциала мира. Наше государство единственное, которое полностью обеспечено всеми собственными энергоресурсами. В России в 1,5 раза меньше потребления энергоресурсов на душу населения, чем в США. При этом энергоёмкость ВВП в 2 раза выше.

Таблица 1

Душевое потребление ТЭР и энергоёмкость ВВП в России и США

Страна	Душевой ВВП по ППС, долл. 2011	Душевое потребление, т.н.э.				Энергоёмкость ВВП, т.н.э.			
		Первичные ТЭР		Конечное		Потребление первичных ТЭР		Конечное потребление	
		2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	8087	6,35	6,30	3,00	2,89	0,660	0,635	0,447	0,415
США	36202	7,91	7,96	5,40	5,41	0,251	0,249	0,171	0,169

Большинство российских электростанций свой проектный ресурс отработали [4]. Весьма мало на сегодняшний день строится электростанций. Это связано, прежде всего, с прогнозируемым ростом мировых цен на ТЭР, определенным началом процесса их исчерпания в начале XXI века. Строительство новых мощных ТЭС не всегда оправдано, так как затраты не всегда смогут окупиться. Существует социальный предел повышения тарифов на электроэнергию, так же строительство станций вызывает ярый социальный протест. Социальный фактор оказывает влияние на выбор площадки для строительства ТЭС. Из-за возрастающей плотности населения все труднее становится найти территорию для строительства, чтобы не вызвать негативной реакции в обществе.

Экономия топливно-энергетических ресурсов во всех отраслях промышленности, сельском хозяйстве и энергетике один из путей повышения эффективности экономики. Разлад в административной структуре, в энергетике и в коммунальном хозяйстве приводит к расточительству ТЭР. На всех этапах трансформации топлива в энергию возникают потери: добыче, транспортировке, преобразовании, потреблении. На сегодняшний день максимальные потери происходят в ЖКХ. Законодательство в сфере энергосбережения носят в большей степени рекомендательный характер, не содержит механизмов масштабной реализации. Потенциал энергосбережения равняется величине примерно 35% энергобаланса ТЭК – это 400 млн. тонн топлива [2]. Замена ламп накаливания на энергосберегающие лампы позволит сэкономить лишь 1% от названного потенциала энергосбережения.

Последние 20 лет ежегодно разрабатываются и вводятся новые законодательные акты и программы. Перед государством стоит необходимость смены стратегии энергосбережения. Потери энергии можно сопоставить с чрезвычайной ситуацией, охватывающей всю страны. Экономия топливно-энергетических ресурсов должно стать одним из главных национальных проектов. В 2009 году проблема энергосбере-



жения стала бурно обсуждаться в высших эшелонах власти, был принят целый пакет законодательных актов для развития энергосбережения (К примеру, ФЗ №261 от 23.11.2009 г. «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты»). В общей сложности к 2011 году было принято около 37 нормативных актов, в большинстве субъектов РФ разработаны региональные программы в области энергосбережения. На территории РФ действует Государственная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности до 2020 года». Специалисты в области энергетики, заявляют, что государственные структуры оказались не готовы к введению нового законодательства в действие. На данный момент в России происходит процесс подготовки законодательной базы для перестройки энергетики. В данной проблеме существенного сдвига в общероссийском масштабе не наблюдаются.

В европейских странах и в США на выбросы углекислого газа установлен налог. В среднем он составляет 10 долларов, а в США практически вдвое больше. Если на территории РФ ввести данный налог, то большинство предприятий – электростанции и котельные просто напросто разорятся. В тот же момент потребуются введения инноваций, усовершенствование технологии, а так же доработки систем фильтрации. Все перечисленное естественно потребует не малые вложения, что приведет к увеличению тарифов на энергию.

Если бы во всех отраслях существовала четкая, отлаженная программа энергосбережения, то это могло бы привести к увеличению ежегодного дохода, который по размеру сравним с затратами на строительство десятков электростанций. В целом, для решения основных задач повышения конкурентоспособности региона необходимо создание энергоэффективного общества [7].

На сегодняшний момент фонды энергетической отрасли нуждается в модернизации. По существующей стратегии развития энергетики в России, нам нужно вводить каждый год около 7 миллионов киловатт мощностей, что приравнивается к 5 миллиардам долларов. Чтобы выполнить данную задачу, энергетикам необходимо повышение тарифов. В связи с нарастающим дефицитом нефти и газа в долгосрочной перспективе размер их поставок на экспорт будет снижен, не смотря на повышение цен на эти ресурсы.

Российские экономисты предполагают, что данные факторы лет через 15 – 20 могут привести к экстенсивному пути развития экономики страны. Данную ситуацию не возможно разрешить с помощью перевода энергетики на интенсификацию потребления угля. Это может привести к обострению экологических и социальных проблем, а так же к значительным материальным потерям. Атомные технологии абсолютно не рентабельны на практике, а так же представляет огромную опасность для всего живого на Земле [1].

Исходя из всего выше сказанного, мы можем прийти к выводу, что развитие российской энергетики основывается только на традиционном ТЭК.



На сегодняшний момент в РФ используется нерациональная схема природопользования. С одной стороны наносится не поправимый вред окружающей среде, климату всей планеты, а с другой сжигаются остатки сырья, которые необходимы для переработки и получения золота, ванадия или урана, а так же редких металлов. Стратегии энергосбережения должны включать разделы, которые освещают альтернативную энергетику.

Таблица 2

Запасы и относительные темпы добычи нефти [5],[6]

Страна, континент	Запасы (в % от мировых)	Обеспеченность (лет) Запасы/годовая добыча
Россия	13,9	71
Европа (без РФ)	1,9	9
Азия (без РФ)	62,6	74
Африка	6,6	28
Америка	14,6	27
В числе США	1,9	9,4
Австралия	0,4	16
Мир	100	48,3

В разработке энергетической стратегии исходной точкой должно быть сроки исчерпания ресурсов, а так же ожидаемые темпы энергопотребления. Анализирую все выше сказанное, мы можем сделать вывод - к середине XXI века темп развития альтернативной энергетики должен обеспечить до 90 % энергоснабжения. К 2020 году стратегии энергетики необходимо заместить около 40% используемого топлива на данный момент [9]. Это так же позволит снизить рост тарифов на энергию, улучшить экологическую ситуацию и самое главное поможет восстановить рациональное природопользование.

Возобновляемые источники энергии такие как: солнце, ветер, гидроэнергия рек и т.д. часто предлагают в роле альтернативы. Ю.М. Беляев в свое работе показывает, что возобновляемые источники энергии (ВИЭ) могут выполнить лишь вспомогательную роль. ВИЭ обладают низким конечным экономическим потенциалом и из-за этого не могут заместить всю энергетику страны и даже отдельного региона. Требованиям масштабной энергетики подходит единственный источник ВИЭ – это геотермальная энергия. При этом это не та энергия, которую до сих пор используют в нашем регионе и стране, прокачивая по трубам отопления и сливая в реку после. В приоритете здесь должно выступать потенциал постоянно нагретых подземных пород – петрогеотермальная энергия (ПГТЭ). ПГТЭ во много раз превышает энергетический потенциал термальных вод и так же доступен в любом районе Земли [2]. Данную технологию широко используют в опытных установках за рубежом - США, Франция, Германия, Швеция и др.



Профессор Н.А. Гнатушь обратил внимание на сферу ВИЭ, посветил свою статью проблемам геотермии [3]. Член научного совета РАН, доктор технических наук отводит геотермии первенство среди возобновляемых источников энергии. Автор рассматривает лишь высокотемпературную модель преобразования, отмечая при этом, что решение данной идеи сталкивается с определенными трудностями. Это в основном связано с сверхглубоким бурением, а так же с разработкой нового более мощного бурильного оборудования.

Попробуем рассмотреть экономическую сторону предлагаемой схемы преобразования энергии в сравнении с используемой низкотемпературной части потенциала ПГТЭ. В России с 1965 года известно низкотемпературное преобразование энергии. Нашим ученым принадлежит первенство в данной области. В первые установки преобразования энергии низкотемпературной термальной воды появились за рубежом. К примеру, сегодня в Израиле на поток поставлен выпуск серий преобразователей малой мощности. Данные установки в РФ в данный момент имеются в опытном исполнении. Глубина бурения для низкотемпературных установок в 3 раза меньше, проблема с сверхглубоким бурением со своей сложностью, дороговизной и опасностью в данной ситуации отпадает. Н.А. Гнатушь в своей работе подчеркивает, что оснастка бурильного оборудования выдержит температуру до 150 градусов Цельсия. Для большего нагрева необходимо модернизировать имеющиеся разработки. Существующие схемы преобразования с низкокипящими веществами достигают практически ту же эффективность. Можем сделать следующий вывод, ПГТЭ – рентабельное и практически осуществимо на данный момент [3].

Ю.М. Беляев в своей работе «Стратегия альтернативной энергетики» выделяет два способа преобразования НТ ПГТЭ:

1. По бинарному циклу;
2. По схеме термовоздушной электростанции.

Экспериментально опробован первый вариант – по бинарному циклу (БЦ). Российская разработка второго способа имеет ряд преимуществ и требует апробации и развития в будущем. В современном обществе существуют реальные проекты для реализации описанных выше схем.

Вывод:

Следует отметить, что сейчас особенно остро встают вопросы использование альтернативной энергетики. Привлечение потенциала ПГТЭ смогло бы решить ряд стратегических проблем покрытия имеющегося дефицита тепловой и электроэнергии. Это позволит ежегодно сэкономить миллионы тонн нефти и кубометры газа. ПГТЭ в отличие от других видов ВИЭ обладает стабильностью и не зависит от сезона, погоды и времени суток. Как, к примеру, свойственно для солнечных или ветровых преобразователей. Самое главное преимущество ПГТЭ заключается, что ее можно использовать в любом регионе и в любой стране мира. Перевод на такую энергетику позволит стабилизировать и снизить тарифы на энергию. Данную опыт-



ную НТ ПГТЭ электростанцию, возможно, построить на окраинах районов г. Волгограда для энергоснабжения. На наш взгляд строительство таких станций способствует развитию многих инфраструктур и отраслей. В итоге мы можем сказать, что строительство пробных энергоустановок, которые преобразуют низкотемпературную часть петрогеотермальной энергии, даст возможность реально снизить потребление энергоресурсов. Первоначально в регионе, а затем и по всей стране. Анализирую все выше сказанное, мы можем сделать следующие выводы. Основными направлениями экономии энергоресурсов являются: совершенствование технологических процессов; совершенствование оборудования; снижение прямых потерь ТЭР; структурные изменения в технологии производства; организационно-технические мероприятия.

Проведение этих мероприятий обуславливается необходимостью экономии энергетических ресурсов, а так же важностью учета вопросов охраны окружающей среды при решении энергетических проблем.



Список литературы:

1. Беляев Ю.М. К вопросу о глобальной энергетике // Экономические стратегии. - 2007. - №5-6. - С. 36-42
2. Беляев Ю.М. Стратегия альтернативной энергетике // Ростов-на-Дону: издательство СКНЦ ВШ. - 2009. - С. 208
3. Гнатусь Н.А. Петроэнергетика. Глубинное тепло Земли и возможности его использования. [Электронный ресурс]. URL: [www/portal-energo.ru](http://www.portal-energo.ru)
4. Данилов О.Л. Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов. – М.: ЗАО «Технопромстрой», 2006. – С. 668
5. Лобов О.К. Проблемы энергетической безопасности России и их взаимосвязь с энергетической безопасностью Европы // Энергия. - 2006. - №2. - С. 8-15.
6. Макаров А.А. Возможности энергосбережения и пути их реализации // Теплоэнергетика. – 2008. – № 6. – с. 2–6.
7. Першина Т.А., Пономарева Е.Ю. Взгляд на повышение конкурентоспособности региона через призму энергоэффективности // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2016. № 1 (17). С. 51-57.
8. Старостин В.И. Минерально-сырьевые ресурсы мира в третьем тысячелетии // Соросовский образовательный журнал. – 2001. – Т.7, №6.





THEORETICAL APPROACHES TO IMPROVING THE COMFORT OF LIVING IN SMALL CITIES (TOWNS) OF THE RUSSIAN FEDERATION

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В МАЛЫХ ГОРОДАХ (МОНОГОРОДАХ) РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Pershina T.A.

Першина Т.А.,

к. э. н., доцент кафедры

*управления и развития городского хозяйства и строительства
Волгоградского государственного технического университета*



Abstract. *Currently, the Russian Federation has not formed a single management mechanism and development of single-industry towns, which allows to increase the comfort of people living in them. This explains the relevance of the study, in which the authors were based on the scientific work of Russian and foreign scientists.*

The purpose of copyright is to find theoretical approaches to improve the comfort of the population living in small towns (mono-cities) of the Russian Federation. In achieving this objective the author solved the problem:

- 1) provides a definition of comfort of the population living in small towns (one-company towns), the analysis of the factors that determine the comfort of the population live;*
- 2) the analysis of foreign management practices and the development of small towns;*
- 3) proposed a theoretical approach to the definition of the parameters and criteria for increase of comfort of the population living in a small town (monotown).*

Keywords. *Economy, one-industry town, small town living comfort*

Аннотация. *В настоящее время в РФ не сформирован единый механизм управления и развития моногородов, который позволяет повысить комфортность проживания населения в них. Этим объясняется актуальность исследования, в котором авторы опирались на научные работы российских и зарубежных ученых.*

Целью авторского поиска является теоретические подходы к повышению комфортности проживания населения в малых городах (моногородах) Российской Федерации. В достижение этой цели автором решены задачи:

- 1) дано определение комфортности проживания населения в малых городах (моногородах), проведен анализ факторов, определяющих комфортность проживания населения;*



- 2) *проведен анализ зарубежных практик управления и развития малых городов;*
- 3) *предложен теоретический подход к определению параметров и критериев повышения комфортности проживания населения в малом городе (моногороде).*

Ключевые слова: экономика, моногород, малый город, комфортность проживания

Под моногородом, как известно, понимается муниципальное образование, в развитии которого определяющую роль играют предприятия градообразующего комплекса [1,2].

Проблемой моногородов в большинстве своем является проблема крупных и крупнейших предприятий, по той или иной причине потерявших значительную часть спроса. Особую актуальность данная проблема приобретает, если предприятие является не просто градообразующим, а доминирующим в экономике города.

Появление термина «проблема моногородов» в 2008-2009 г.г. является следствием мирового финансового кризиса и свидетельствует о понимании Правительством РФ того факта, что стихийный, нерегулируемый рынок может так все отрегулировать, что в стране промышленное производство устремится к нулю. Но не только изменение экономической ситуации является причиной возникновения проблемы комфортности проживания в моногородах, существенная доля вины лежит и на тех, кто непосредственно руководил предприятиями, а также на муниципальных властях, которые уделяли недостаточно внимания повышению эффективности предприятий, прогнозированию рисков и адекватной диверсификации производства. Если бы эффективность производства находилась на должном уровне, предприятия давно обходились бы меньшей численностью, высвобождение трудовых ресурсов растянулось бы на десяток лет, и при хорошей оплате занятых порождало бы малые предприятия, предоставляющие различные услуги всему населению города. Должным образом оцененный риск потери внешних рынков приводил бы к стимулированию внутреннего спроса, к интенсивному освоению новой продукции, к аутсорсингу потенциально самостоятельных подразделений. Удар кризиса был бы гораздо менее болезненным.

Будучи основой многолетней государственной технической политики, моногорода с трудом приспосабливаются к рыночным отношениям, которые требуют от них не только научной или технической инициативы. Между тем, благодаря своему уникальному потенциалу, эти города могут открыть для России новые, отвечающие современным запросам, горизонты экономического возрождения, стать ядрами российских технополисов, очагами регионального развития.

В 2014 году Президентом России Владимиром Путиным и Правительством Российской Федерации была поставлена стратегическая задача – обеспечить развитие



российских моногородов в первую очередь через диверсификацию их экономики, создание новых рабочих мест и привлечение инвестиций [3].

«Наша задача – диверсифицировать экономику моногородов, сделать её более устойчивой, создать условия для привлечения инвестиций, для развития бизнеса и появления новых рабочих мест. Нужна вдумчивая, постоянная работа по улучшению ситуации в моногородах, а также система оперативного реагирования на возникающие риски», - отметил В.В. Путин.

На данный момент в моногородах проживает более 15 миллионов человек. Повышение их уровня жизни, социальное и экономическое развитие этих городов – общегосударственная задача, с которой не может справиться в отдельности система местного самоуправления. Со схожими проблемами сталкивались монопрофильные образования во многих странах и этот негативный и позитивный опыты должны обязательно использоваться для решения проблем моногородов в Российской Федерации.

У моногородов есть ряд преимуществ – прежде всего, высокая концентрация образованных людей, существуют моногорода, где количество жителей с высшим и средне-специальным образованием на треть выше, чем в среднем по стране, за вычетом городов-миллионников. В некоторых моногородах создана социальная инфраструктура высокого уровня. В моногородах обычно существует мощная инженерная и энергетическая инфраструктура, приспособленная под нужды градообразующего предприятия. Во многих городах градообразующее предприятие до сих пор работает, пусть и не на полную мощность, но это задает экономическую и организационную структуру территории. Однако недостатки – следствие прошлых преимуществ. Проблемы моногородов в новой экономике очевидны. Инфраструктура приспособлена в основном под цели градообразующего предприятия. Она не предназначена для обслуживания диверсифицированной экономики. Только небольшой процент площадок для диверсификационных проектов имеет развитую инфраструктуру, не требующую дополнительных вложений, спрос на развитие инфраструктуры, обеспеченной проектно-сметной документацией, составляет десятки миллиардов рублей.

Вместе с тем избыток специалистов определенного профиля сочетается с недостатком специалистов в других областях и отсутствием в моногородах достаточного предпринимательского и управленческого опыта по созданию новых производств и освоению новых рынков, конкуренции за новые заказы. Это приводит к низкому качеству инвестиционных предложений: проекты не обеспечены земельными участками и/или отсутствует проектно-сметная документация или отсутствует бизнес-план и финансовая модель проекта, или инициатор не располагает достаточным для привлечения проектного финансирования объемом собственного капитала.

Инфраструктура и кадры могут быть созданы и выращены, но для этого необходимы средства и компетенции. Для их привлечения, распределения и контроля за этими процессами был создан Фонд развития моногородов, цель которого содействие в развитии инфраструктуры и диверсификации экономики моногородов с целью



стабилизации их социально-демографического и экономического статуса, что также приведет к значительному повышению комфортности проживания в этих городах.

Комфортность проживания населения – это характеристика физического, психологического, эмоционального и социального восприятия людьми своего положения в жизни в зависимости от культурных особенностей и системы ценностей и в связи с их целями, ожиданиями, стандартами и заботами [4].

В настоящее время не существует четкого определения понятий «качество жизни» и «комфортность проживания». Часто их используют как взаимозаменяемые за счет сходства показателей, которыми их описывают. Несмотря на это, следует разделять эти понятия. На основе проведенного лингвистического анализа был сделан вывод, что качество жизни более широкое определение, чем комфортность проживания. Определение комфортности проживания основывается на потребительских составляющих жизни человека и может быть измеримо статистическими показателями.

Проанализировав труды многих авторов, занимающихся проблемой комфортности проживания, были найдены оптимальные критерии оценки уровня комфортности проживания в моногородах Российской Федерации. Комфортность определяется, как совокупность 3 групп факторов: природно-антропогенные, социальные и медико-экологические, включающие, в свою очередь, более подробное деление показателей (рис.1).

Каждый из критериев имеет большую значимость для оценки комфортности проживания населения в моногородах Российской Федерации и оценивается как качественными, так и количественными показателями.

Поскольку комфортность проживания – многофакторное понятие, для его оценки важно учесть все его составляющие. Расчет показателей комфортности проживания – не конечная цель проводимого исследования. Главной задачей является использование показателей комфортности проживания как инструмента управления социально-экономическим развитием моногорода.

При этом работа должна проводиться в следующей последовательности:

- сбор статистических данных;
- расчет показателей комфортности проживания;
- анализ полученных результатов и определение проблемных областей, влияющих на результат;
- разработка математических моделей взаимосвязи комфортности проживания и ее составляющих;
- оценка эффективности функционирования города;
- разработка стандарта комфортности проживания в малых городах РФ.

Проблемы малых городов являются насущным вопросом многих государств. Мировой опыт показывает, что есть два пути решения проблемы:

- 1. Американский** – когда жители переезжают в другие места, где есть работа. Город сжимается в размерах, но при этом сохраняет свои городские функции.



*Рис. 1. Факторы комфортности проживания населения
малого города (моногорода)*

2. **Европейский** – это государственные и региональные программы санации территории. Они включают экологическую очистку, проекты развития инфраструктуры и обучения занятых в старых отраслях новым профессиям.

Основываясь на зарубежном опыте развития малых территорий, Союз малых городов России разработал по поручению членов Союза проект концепции «Федеральной целевой программы развития малых и средних городов Российской Федерации», которую поддержали руководители свыше тридцати субъектов Федерации. Для реализации в качестве пилотных проектов в 60-90 малых и средних городах предлагается 1й этап Программы – создание всемерных условий и разработка механизмов для ускоренного развития реального сектора экономики малых и средних городов.

На данном этапе решения проблем малых городов РФ по решению Фонда развития моногородов РФ (ФРМ) в «кризисную» группу входят 99 муниципалитетов, это города с наиболее сложным социально-экономическим положением.

Еще одной из мер поддержки моногородов, недавно запущенной правительством, должно стать создание *территории опережающего развития (ТОР)* с льготными налоговыми и прочими режимами в кризисных монопрофильных городах. Пунктом



1 статьи 34 и пунктом 1 статьи 35 Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [5] определено, что территории опережающего социально-экономического развития создаются на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) с наиболее сложным социально-экономическим положением. Законопроектом предусматривается распространение указанной нормы также на территории моногородов, в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения.

Принятие законопроекта позволит стимулировать моногорода использовать их собственные ресурсы наиболее эффективным образом за счет результативного использования льгот и преференций, повысить общий уровень инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации



Список литературы:

- 1). Маслова А.Н. Моногорода в России: проблемы и решения/ А.Н. Маслова/ Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2011(№5). – Т 4. – С. 16-28
- 2). Першина Т.А., Гоголева М.П. Корпоративная социальная ответственность градообразующих предприятий как фактор конкурентоспособности монопрофильного города // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/64663>
- 3). Фонд развития моногородов <http://www.frmgrus.ru/> (Дата обращения: 15.09.2016)
- 4). Першина, Т. А. Концепция формирования и реализации потенциала энергосбережения как основы комфортности проживания населения в малом городе / Т. А. Першина// Фундаментальные исследования. - 2015. - Т 4. - С. 244-249.
- 5). Федеральный закон от 29.12.14 №473-ФЗ (ред. От 13.07.2015) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»



Section 14. Finance, money and credit

REDIT SCORING AND ITS ROLE IN UNDERWRITING



Imanzade A.T

Dissertationist of Chair “Finance and financial institutions”

State Economic University of Azerbaijan (UNEC)

afgan.imanzade@gmail.com



Abstract: *The main goal of the research is to study the opportunities for active utilization of credit scoring in the banking, as well as the financial sectors and methods for mutual ensuring of interests of market participants. The article addresses the indicators, that affect the formation of scoring, its macroeconomic benefits, and investigates the history of scoring and the international practice. The article also analyzes the role, the deployment of scoring may play in minimizing losses likely to occur at the end of the transaction term while measuring credit risks of credit institutions that concentrate available financial resources, as well as insurance companies, another chain of the financial system. At the same time, the article addresses how the introduction of scoring may affect access to low-cost financial resources. The role of scoring in timely implementation of liabilities by borrowers and in easy access to favorable financial resources created by the responsible lending may act as a practical significance of the study.*

JEL classification: *G21, G22, G29, H81*

Key words: *credit scoring, credit underwriting*

Introduction

A bank loan, as an economic category, is defined as a temporary available funding, granted on a contractual basis that includes the principles of purpose, term, securitization, repayment and interest payment. As a financial agent a bank should measure a number of risks when it attracts available financial resources from the one who supplies (in the form of a deposit) and sells to the one who demands (in the form of a credit) and analyze diverse evaluation parameters. This brings up a question: how should the bank differentiate a ‘good’ borrower from a ‘bad’ one?

In the contemporary lending market organizations that supply credit resources apply certain evaluation mechanisms and techniques. For instance, the Five C’s of credit by the American economist Michael Sinkey. This evaluation method incorporating qualitative criteria includes the following components:



- i. Condition – how resilient the borrower’s business is to changes in economic conjuncture, volatility, sharp price swings and other similar cases;
- ii. Cash flow – borrower’s liquidity indicators;
- iii. Collateral – credit securitization and its type;
- iv. Capital – borrower’s own capital, as well as assets and types of assets;
- v. Character – borrower’s individual qualities.

However, in most cases the process of lending necessitates such mechanisms that may convert qualitative indicators of 5Cs and other evaluation principles to quantitative indicators, statistic models. Credit scoring is critical among the models of the type.

Scoring is a mathematical – statistic model, reflecting the relationship of borrower’s behavior to the credit risk level. Credit scores are derived from application of advanced algorithms and statistic formulae to data in person’s credit files on the moment the score is obtained and are available in a 3 digit format.

History

The notion of scoring, which has been used for over a half century, was first mentioned by the founders of the Fair, Isaac and Company – 2 young American specialists: engineer William Fair and mathematician Earl Isaac in 1956. They founded the FICO on the same year and succeeded in convincing credit resource owners that utilization of mathematical formulae may prove to be more effective in evaluating the risk of default in lending than exotic methods of the most experienced credit specialists. Credit scoring started to be more broadly supported by users in the economic society in 1995. Accordingly, 2 huge US mortgage agencies – *Fannie Mae* and *Freddie Mac* recommended lenders to use the FICO scoring. Given the fact that these two institutions account for the two thirds of the US mortgage market, it will not be hard to estimate the effect of this recommendation.

International practice.

In an international practice many companies develop credit scores based upon various contents that range differently. Certain US companies develop diversely ranged credit scores. The table below illustrates companies and their score ranges:

Company	Product	Score range	
		Lowest	Highest
Equifax	Equifax Credit Score	280	850
Experian	Experian Plus Score	330	830
TransUnion	Trans Risk New Account Score	300	850
Fair Isaac Corporation (FICO)	FICO score	300	850

Table 1. Score ranges by US companies

The US produced *VantageScore* is also widely used in addition to the above. The VantageScore LLC is considered to be the partner of the Equifax, Experian and TransUnion.



The Company develops a final unique score using specific models and advanced databases to gather aggregate credit data from 3 credit reporting organizations (Equifax, Experian, TransUnion). *VantageScore* ranges between 501-990.

A number of companies offer credit scoring services in Europe: the *CRIF* in Italy, the *CreditInfo* in Iceland and the German *Schufa* are the most developed. Their credit scores range as follows:

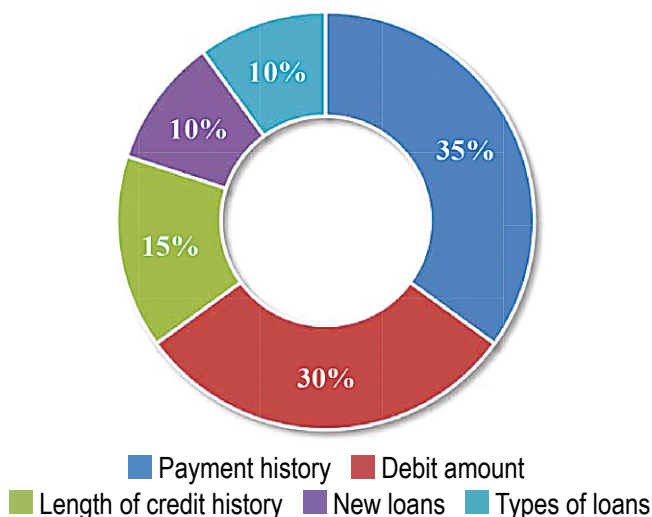
Company	Product	Score range	
		Lowest	Highest
CRIF	CRIF score	400	600
Schufa	Schufa-Vollauskunft	100	600
CreditInfo	Creditinfo Predictor	250	900

Table 2. Score ranges by certain companies from Italy, Germany and Iceland

Relevant services are rendered by *Kredi Kayıt Bürosu* in Turkey. In total, 82% of credit bureaus functioning in Europe offer credit scoring to their customers.

The weight of credit data in a credit score.

Although parameters of credit data that stipulate the formation of credit scores are basically similar, their weight varies in terms of impact on the score. The following graph illustrates breakdown of credit data in the FICO score:



Graph 1. Breakdown of credit data in the FICO score
 Let us analyze each parameter individually.



Payment history covers 35% of total credit score and includes the borrower's payment manner on all of his credits, the number of delinquencies on all overdue credit liabilities, and overdue amount, as well as other acts of public responsibility (seizure of salary, litigations, other outstanding debt etc.) and their amounts.

The following 3 factors are focused on when analyzing overdue liabilities:

- I. Frequency of delinquencies – considers when the delinquency occurred. Outdated delinquencies have a little effect on the score;
- II. Regularity of delinquencies – naturally, the score of the borrower with one or two facts of delinquencies will be far better than the one with a number of delinquencies;
- III. Severity of delinquencies – there is a clear hierarchy of bad indicators in the credit score, i.e. delinquencies up to 30 days have lesser negative impact than delinquencies up to 60 or 90 days. Other court imposed sanctions, including tax sanctions and bankruptcy are considered to be the parameters with the most negative impact on the credit score.

Debt amount covers 30% of total credit score and analyzes aggregate outstanding amount of active loan debts, the number of active loan accounts, the ratio to used credit lines and the credit line limit.

Length of credit history covers 15% of total credit score and considers the following 2 factors:

- I. age of the oldest credit account;
- II. average age of all accounts.

It is possible to get a good score with a short credit history. However, in practice the 'antiquity' of the credit history has an upward effect on the score.

New loans cover 10% of total credit score. This indicator is affected both by the number of newly obtained loans and the number of credit enquiries credit institutions maintained on him to evaluate borrower's financial standing. This parameter allows for the following indicators:

- I. number of loan requests made to credit institutions in the recent date;
- II. number of loans obtained in the recent date;
- III. time passed since the last loan request made to credit institutions;
- IV. time passed since the time of the last loan.

Types of loans cover 10% of the total credit score. A credit file with different loan products has a positive effect on the score. It is rational to balance between revolving debts (credit cards, credit lines) and the types of debt with equal installments (car loans, mortgage loans etc.) to get a high score. However, it should be taken into account that loans obtained without any necessity for the sake of a positive score may ultimately have negative impact. Hence, since the system captures every request to a credit institution for a credit product, these efforts may have a backfire resulting in a negative effect on the score.



The above parameters have not a separate, but a complex effect on the score formation. Therefore, it is more advisable to follow financial discipline in total to get and maintain a high credit score rather than take efforts to improve separate parameters with negative characteristics in the credit file.

The place of credit scoring in bank's credit policy.

Scoring systems rest upon such an assumption that persons with similar socio-economic indicators exhibit similar behaviors. For instance, if to indicate borrower's certain features (gender, age, work place, position etc.) and financial indicators (income, expenses etc.) with certain coefficients, we can categorize every new borrower as 'suitable' or 'non-suitable' according to his data. However, we should highlight that scoring, to be more exact, credit scores, do not include an ultimate decision, it is just an objective evaluation tool in internal decision making.

Credit scoring makes credit decision making more flexible. Accordingly, if integrated to internal decision making systems, credit scores trigger automation of credits related decision making, which, in its turn, minimizes subjectivity of bank's credit officers at evaluation of loan requests. Moreover, credit scores may be used in imposing certain limits on realized credit products. As stated above, appropriate limits allow to differentiate 'suitable' borrowers from 'non-suitable' customers. Thus, the bank offers credit products to the category of positively characterized borrowers with good scores under more flexible credit terms and conditions. Doubtless that the most fundamental condition is the price of the product, i.e. its interest rate. The bank may apply a diverse approach to borrowers with unsatisfactory scores. Accordingly, the bank may take 2 types of actions when deciding whether to grant a loan to a borrower:

- I. to completely refuse to grant a loan;
- II. to realize a loan under more complex conditions.

In substance, the credit score is a specific level of the credit risk the borrower may be exposed to. The level of this risk is disproportionate to the bank's intention to lend, that is the higher the risk level is, the lower is the bank's desire to lend. If so, the bank make take a decision to sell the loan at a price higher than the market value to compensate for the risk it may be exposed to.

Macroeconomic benefits.

On a macro level credit scoring provides a number of benefits to the economy. Above all, it is critical in creating easy access to available financial resources. Minimum constraints to the resources in question play a significant role in maintaining economic growth and averting recession in the long run. Additionally, keeping expenses to obtain loans low assists to maintain smooth consumption when earnings are high and low.

Credit scoring also allows to boost financial discipline in the lending market, and maintain borrowing reputation. Access of economic agents to credit resources becomes



broader with the minimum risk of subjective evaluation by a bank employee and objective underwriting. However, non-timely implementation of liabilities over maturity, as well as a number of other parameters may result in constraints in borrower’s easy access to financial resources. Moreover, even if there are no delinquencies over the maturity, several simultaneous active credit debts may be evaluated high risky and indirectly result in a low score. Accordingly, credit scoring helps every borrower to apply responsible borrowing, promoting high discipline in the payment manner and assists in obtaining a credit resource under more favorable terms and conditions within a short period of time. On a macroeconomic level, it enables to minimize credit risks in the sector in the long run.

The role of the credit score in other sectors of the financial system.

Albeit being broadly used in banking, credit scores are utilized in other sectors of the financial system due to their influence on the minimization of credit risks. Accordingly, borrower’s deep and broad underwriting is critical in preventing financial losses likely to occur in the end both in banking and insurance.

Scoring being introduced in the USA led to the creation of insurance related credit scores firstly in the USA. The 1970 *Fair Credit Reporting Act (FCRA)* allowed to apply credit scores in insurance. The FICO assessed the existing situation in the insurance market late in 1980 and started to take actions on the application of relevant scores. And in 1991 the Company introduced a first insurance score developed on the basis of credit bureau data. Currently state-of-art information and communication technologies enable several large companies to widely use insurance scores globally.

An insurance score calculates the likelihood of an insurance claim by the insuree against the insurer within a certain timeframe. Virtually, as in credit scores, the score is disproportionate to the price, terms and conditions of the insurance product to be offered. That is a low score means coverage of insurance under more complex, while a high score means coverage of insurance under more favorable terms and conditions. Studies suggest that over 70% of US consumers get insurance products at certain discounts based on scores. The key logic here is that persons who apply for insurance may be erroneously classified without scores. That is, for instance, a responsible driver will indirectly take part in financing of the loss an insurance company may incur as a result of non-disciplined behavior of another driver by paying high insurance coverage. Consequently, an insurance tariff will be high for low risky customers and low for high risky customers.

Several researches prove that active utilization of insurance scores in underwriting is proportionate to occurrence of insurance events. James E. Monaghan, the actuary of the *MetLife*, one of the largest players of the USA both in the local and global markets researched the relationship between drivers’ financial discipline and company’s losses on over 170,000 vehicle insurances. As known, insurance loss reflects the ratio of premiums paid by an insurance company per USD 1 of its savings. Table 3 below illustrates the relationship between the number of driver’s savings accounts and insurance losses:



# of savings accounts	Insurance loss, in %
N/A	74.1%
1	97.5%
2	108.4%
3 and over	118.6%

Table 3. Relationship between savings accounts and insurance losses

The expert discovered the relationship between administrative enforcement measures (bankruptcy, financial sanctions, non-executed liability documents etc.) and insurance losses in his research:

# of administrative corrective measures	Insurance loss (%)
N/A	73.8%
1	96.5%
2	104.2%
3 and over	114.1%

Table 4. Relationship between the number of administrative corrective measures and insurance losses

Results of an independent research by the Texas University (*UTA*) conducted over the following years were similar to those of the research by James E. Monaghan. The relationship between insurees, who filed insurance claims over recent 12 months on 153,326 automobile insurance policies and their scores displayed that whereas insurees with lower scores expose the company to higher losses, customers with high scores cause fewer losses. Specialists of the higher educational institution identified that over the researched period while average loss of customers with low scores on automobile insurance was USD 918, the relevant indicator on high scores was USD 558. Average loss on this policy equaled USD 695.



Reference list

1. Shelagh Heffernan. "Modern Banking". [1, p.159]. Chichester, West Sussex, England, 2005.
2. Liz Pulliam Weston. "Your Credit Score: How to Fix, Improve, and Protect the 3-Digit Number that Shapes Your Financial Future". [2, p.6], [3, p.19], [3, p.20], [4, p.21], [4, p.22], [3, p.22], [8, p.131], [9, p.132] [10, p.132]. USA, New Jersey, 2005.
3. The report of the Consumer Financial Protection Bureau, (CFBP) to the US Congress. "The impact of differences between consumer and credit-purchased credit scores". [2, p.6], [2, p.7], [3, p.8]. July, 2011.



4. Marc Rothmund, Maria Gerhardt. "The European Credit Information Landscape: an analysis of a survey of credit bureaus in Europe". A joint study by the European Credit Research Institute (ECRI) and the Association of Consumer Credit Information Suppliers (ACCIS). [3, p.12]. Brussels 2011.
5. TransUnion LLC. "The importance of credit scoring for economic growth". [7, p.8], [8, p.4], [9, p.8] Chicago, Illinois 2007.



INVESTMENTS AND INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY



Ivashko O. A.

Івашко О. А.

*к.е.н, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
olena.ivasko@gmail.com*

In conditions of instability of modern world financial and economic system, priority courses of activity of a country and business of conducting of coordinate policy and working out of strategy oriented towards fall of influence of crisis phenomena in financial sector on condition of investment security of economics. Taking into account range, intensity and duration of crisis phenomena in the indicated sector, and the degree of their negative influence of the processes that occur in Ukrainian economics, it is necessary to work out the new approaches to building the system of investment security of our country taking into account the consequences of "hybrid" war of Russia against Ukraine.

The main factor that influences the investment processes is investment climate. It was quite unfavorable, especially for foreign investors. Certain improvement was observed in 2008-2013 when Ukraine started the policy of joining the World Trade Organization and possible membership in the EU, but in 2014-2015 it worsened abruptly.



It is necessary to mention that the main factors that worsen the investment climate in Ukraine are:

- unstable political situation and lack of public consensus on increasing the quality and depth of reforms;
- narrowness of the internal market, low effective demand of enterprises and population;
- low income of the most of enterprises in all spheres of economic activity that make import more profitable in comparison with attraction of foreign investment and broadening of production;
- high level and anomalous structure of working expenses; imperfect corporate and investment legislation; inadequate protection of minority shareholders;
- excessive tax burden on legitimate economy with the simultaneous “keeping in the shadow” of almost half of the national production;
- strained money flow, payment crisis, dominance of low monetary surrogates;
- high level of corruption and organized criminality;
- low business culture and unwillingness of introduction of the modern technologies of business conducting;
- bad development of the market infrastructure, etc.

By the action of the enumerated factors it is explained legal and illegal outflows of capitals from Ukraine, its amount for the last 10 years according to expert’s valuations was over 220 billiards of US dollars. Annually from the country illegally was offshored about 3-5 billiards of US dollars, to Cyprus which is according to Ukrainian legislation is the offshore zone.

In 2014-2015 the situation worsened because of hostilities in Donbas region and usurpation of the Crimea by Russia.

It is worse noticing that officially in Ukraine for today it is recognized 37 offshore zones, but it was planned to enter in a register of nearly 70 of such zones. 90 % of different capital flows goes through the Republic of Cyprus that are not in this list. According to experts’ estimations, from the point of view on the direct investments from Ukraine it was offshored and purchased goods in 2011 through such zones for the sum of 44 billions of US dollars.

Among Ukrainian bank institutions the biggest share of transfers into offshore zone and to the Cyprus has “Pryvatbank”: during 2010-2011 they transferred 32,717 billiards US dollars, to Cyprus – 32,658 billiards US dollars. Bank “PUMB” during these years transferred to offshores and to Cyprus 3,249 billiards US dollars. Bank “Nadra” in 2010-2011 transferred to Cyprus 1,155 billiards US dollars. “Ukreksimbank” during these years transferred to offshores 1,289 billiards US dollars, to Cyprus – over 1 milliard US dollars. Ukrainian branch office of Hungarian “OTP bank” in 2010-2011 transferred to offshores to Cyprus 1,133 billiards US dollars. Also money were transferred to such classic offshores as Saint Kitts and Nevis and the Seychelles [1, c. 16].



Economic security of regions is threatened by many issues that are not solved legally, lack of regulation of relations of the regions with central executive bodies, destruction of scientific and technical potential, lack of a clear system of environmental protection, shadow economy, economic crime growth, low professional competence of managerial staff of regional bodies of management, lack of priorities in their socio-economic development. That is why, the first priority in this case should be financial support of socio-economic development of the regions. This could be achieved by the restoration of special investment regimes while increasing control over their development. First of all it concerns the introduction of this regime in Donbas region in order to accelerate its recovery after realization of Minsk agreements.

However, the negative practice of implementation of these investment regimes in Ukraine proved the need of development of conceptual approaches concerning their functioning with taking into account the needs in ensuring of investment security of the state in the whole and the region in particular. Experience of China and other Asian countries proved the effectiveness of special economic zones.

Practice of the developed countries proves that special economic zones and territories of priority development can become an instrument of turnaround of the country's economy from crisis, including crisis of global investments.

South Korea that is known for its innovations and export potential, from the very beginning of the crisis announced creation of two decades of special economic zones. Hungary that as well as Ukraine receives financial aid from the International Monetary Fund doubled the number of industrial parks created from public funds with the use of special customs regime. And these are the same zones of investment activity.

Experience shows that the main problems that arise in the process of creation and operation of special regimes of investment activity in Ukraine are connected with lack of coordination of interests and actions of all parties of the process.

Chinese experience of development of special economic zones and regions proves that huge share of investments in Shanghai region (where in 2004 it was invested nearl 34 billiards dollars) were investments of Chinese enterprises and government of Shanghai, and foreign – a little bit more than the third part.

All this testifies that the state should play an important role in the further operation of special economic zones and territories of priority development, not only in there creation, by means of formation of competitive advantages for foreign and domestic investors concerning realization of their investment projects.

Solving the question of further operation of special investment activity regimes in Ukraine requires realization of the further activities.

First of all, it is necessary to approve the complex of actions oriented at defining of activity of special economic zones and territories of priority development, their potential, unused reserves and influence on economic and social development of a state or a specific region. Important is methodological incorrectness of the existent practice of results evalu-



ation of their functioning only according to surplus index of the obtained privileges and budget incomes. One of the criteria of evaluation of activity results of special economic zones and territories of priority development is ration of budget and socio-economic effectiveness.

It is worth mentioning that tax stimulation in special economic zones and territories of priority development is important for modernization and lowering of power consumption of the economy of the whole country. It is necessary to stimulate not the whole region or specific territory, but find some branches, development of which can influence economic growth in the specific region. In Ukraine investment attractive are such kinds of economic activity as food industry and processing of agricultural products, wholesale and mediation in trade, financial activity, engineering, chemical and petrochemical industry, metallurgy and metal processing, production of coke, products of oil processing and nuclear fuel, scientific-technological and innovative activity, tourism (development of hotel infrastructure) [2, 109].

For the purpose of favorable conditions of investment activity and growth of amount of attraction of investments in Ukrainian economy, it was included chapters and articles on the application of special tax regimes in special economic zones and territories of priority development to the Taxation Code of Ukraine. These rules have caused controversial perception by taxpayers and concerned central authorities, as for today there still are not operative special Ukrainian laws on creation and functioning of special economic zones and territories of priority development. Due to lack of current legislative basis for the use of special tax regimes in special economic zones and territories of priority development it wasn't formed strict financial mechanism of practical usage and realization of such regimes of investment and not defined the range of subjects that will use it. This may lead to usage by individual entities, engaged in investment activities in these territories, of different schemes of tax evasion and minimization of their tax liabilities. That is why, for the purpose of solving of indicated problems, final regulations of the Tax Code foresee that subsections 4 and 5 of section XVII "Special tax regimes" will be in effect from the day of coming to effect of special laws of Ukraine on questions of creation of functioning of special economic zones and territories of priority development and stimulation of regions development.

Secondly, for stimulation of such small regions that will agree to unite within administrative and territorial reform, it would be reasonable to create and renew free economic zone (or territory of priority development) within them. As pilot project we could discover the question of unification in 2013 of Volyn and Rivne region, each of them has population of about 1 million people. For removal of disputes about the center of the new region it would be possible to place regional administration in Lutsk, and regional council – in Riven (or vice versa) [3].

Peculiarity of fiscal policy in Ukraine in modern conditions is simultaneous solving of two badly combined tasks: ensuring of stabilization and growth of level of life in the per-



spective and transition to innovative economy. Financing of social policy of Ukraine must be realized with taking into account of real possibilities of business to pay all the taxes and charges, simultaneous having possibility to develop their production on innovative principles. Therefore it is important to treat with care the proposals of experts concerning reducing of single social contribution in two times through compensation of losses of a country due to budgetary savings (thanks to their struggle against plunder), partly due to other taxes. Significant reserve is increasing of rent payments, including usage of recreational resources. For example, budget of Volyn region doesn't receive dozens of millions of hryvnias for free usage by business of recreational resources of Shatsk national park. According to experts' estimates in Ukraine it is possible the reduction of the single social contribution up till 18%, but in this case it is necessary to increase tax on incomes of natural persons up till 19,7%.

Thus, the main reason of insufficient amount of investments into Ukrainian economy is lack of integral strategy oriented at foreign investments, low investment activity of domestic capital that is insufficient for reproduction of national economics, elimination of structural imbalances and economic growth of our country.



Literature

1. Карлін М. І. Світові офшорні центри : навчальний посібник // М. І. Карлін. – К. – Кондор-Видавництво, 2015. – 424 с.
2. Івашко О. А. Фінансовий механізм реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності в Україні: [монографія] / О. А. Івашко. – Луцьк: Волинська мистецька агенція "Терен", 2011. – 220с.
3. Івашко О. А. Проблеми функціонування фінансового ринку та інвестиційна безпека України / О. А. Івашко, М. І. Карлін // Банківська справа. - № 3. - 2012. – С.54-65.
4. <http://www.stockmarket.gov.ua>.





STATE'S OWN REVENUE BASE OF LOCAL BUDGETS AND THE WAYS OF ITS STRENGTHENING

СОСТОЯНИЕ СОБСТВЕННОЙ ДОХОДНОЙ БАЗЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ И ПУТИ ЕЕ УКРЕПЛЕНИЯ



Kirillova S.S.

Кириллова С.С.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет»

sv_kirillova@mail.ru



Abstract: *To ensure financial independence of municipal budgets further strengthening of the revenue base. First of all we should find the reserves of budget funds in terms of the current legislation and to take measures to create a favorable investment climate.*

Key words: *local budget, revenues, tax, investment climate, property*

Аннотация: *Для обеспечения финансовой самостоятельности бюджетов муниципальных образований необходимо дальнейшее укрепление собственной доходной базы. Прежде всего, следует изыскивать резервы бюджетных средств в условиях действующего законодательства, а также предпринимать меры к формированию благоприятного инвестиционного климата.*

Ключевые слова: *местный бюджет, доходы бюджета, налог, инвестиционный климат, имущество*

Местные бюджеты в России выполняют важнейшую роль в области доведения до населения государственных и муниципальных услуг. Поэтому от их финансового состояния во многом зависит эффективность реализуемых бюджетных полномочий на местах. Финансовой основой бюджетов муниципальных образований выступают собственные доходы. В соответствии с действующим законодательством в состав собственных доходов местных бюджетов включены: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налог на имущество физических лиц, земельный налог, единый налог на вмененный доход (ЕНВД), единый сельскохозяйственный налог, неналоговые доходы. Наибольшее значение имеют налоговые доходы, среди которых ведущее место отведено НДФЛ, налогам на имущество и на совокупный доход. В отношении большинства муниципальных районов наблюдается положительная динамика объема собственных доходов, тогда как городские округа, в основном, потеряли часть собственных средств, что видно из таблицы 1.



Таблица 1

**Динамика собственных доходов местных бюджетов Тамбовской области
за 2013-2015 годы, млн. руб.**

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение 2015 г. от 2013 г. (+, -)
<i>Городские округа</i>				
Кирсанов	89,2	93,5	134,2	+45,0
Котовск	167,9	149,4	148,8	-19,1
Моршанск	190,7	162,8	182,8	-7,9
Мичуринск	402,2	337,8	369,7	-32,5
Рассказово	199,5	177,0	186,2	-13,3
Тамбов	3046,3	2902,2	2908,9	-137,4
Уварово	116,8	120,0	136,7	+19,9
В среднем по городам	601,8	563,2	581,0	-20,8
<i>Муниципальные районы (консолидированные)</i>				
Бондарский	47,0	50,4	58,4	+11,4
Гавриловский	55,5	71,5	85,4	+29,9
Жердевский	172,7	175,2	204,8	+32,1
Знаменский	118,6	117,9	138,2	+19,6
Инжавинский	156,7	168,4	215,2	+58,5
Кирсановский	84,8	89,6	116,7	+31,9
Мичуринский	253,4	221,5	234,1	-19,3
Мордовский	102,4	126,3	101,3	-1,1
Моршанский	142,7	153,0	174,4	+31,7
Мучкапский	58,6	64,8	70,6	+12,0
Никифоровский	116,9	124,6	140,0	+23,1
Первомайский	148,9	152,2	180,7	+31,8
Петровский	99,8	110,0	136,0	+36,2
Пичаевский	56,0	64,4	72,0	+16,0
Рассказовский	92,1	94,7	116,5	+24,4
Ржаксинский	95,3	97,8	109,4	+14,4
Сампурский	113,0	86,4	97,1	-15,9
Сосновский	136,2	140,9	171,4	+35,2
Староюрьевский	78,9	90,8	107,5	+28,6
Тамбовский	528,6	536,5	550,6	+22,0
Токаревский	85,8	99,7	122,7	+36,9
Уваровский	55,0	80,2	75,0	+20,0
Уметский	47,4	57,3	59,0	+11,6
В среднем по муниципальным районам	123,8	129,3	145,1	+21,3

Наибольший прирост собственных доходов муниципальных районов обеспечивается за счет увеличения земельного налога. Одновременно с этим сократились



собственные доходы городских округов в связи со снижением поступлений НДФЛ в силу реализации налоговых новаций. Собственных средств муниципалитетов не достаточно для комплексной реализации всех возложенных на них расходных полномочий. Так, соотношение собственных доходов и расходов местных бюджетов Тамбовской области представлено в таблице 2.

Таблица 2

Динамика соотношения собственных доходов и расходов местных бюджетов Тамбовской области за 2013-2015 годы, %

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение 2015 г. от 2013 г. (+, -, п.п.)
<i>Городские округа</i>				
Кирсанов	33,6	31,9	38,9	+5,3
Котовск	36,0	28,8	33,0	-3,0
Моршанск	37,7	33,3	32,9	-4,8
Мичуринск	40,7	29,2	27,4	-13,3
Рассказово	30,0	33,0	30,1	+0,1
Тамбов	51,1	53,3	49,2	-1,8
Уварово	30,0	33,0	33,4	+3,4
В среднем по городам	37,0	34,6	35,0	-2,0
<i>Муниципальные районы (консолидированные)</i>				
Бондарский	21,9	22,9	19,2	-2,7
Гавриловский	28,6	32,8	30,9	+2,3
Жердевский	33,3	30,7	26,6	-6,7
Знаменский	25,0	28,8	19,5	-5,5
Инжавинский	39,7	38,4	47,5	+7,8
Кирсановский	30,9	27,7	34,2	+3,3
Мичуринский	45,4	41,5	36,5	-8,9
Мордовский	21,4	25,6	20,9	-0,5
Моршанский	27,1	30,1	31,8	+4,7
Мучкапский	23,7	23,8	26,6	+2,9
Никифоровский	33,5	36,9	38,8	+5,3
Первомайский	24,5	22,5	21,4	-3,1
Петровский	9,3	18,4	35,6	+26,3
Пичаевский	19,9	28,5	27,8	+7,9
Рассказовский	27,1	23,5	26,3	-0,8
Ржаксинский	36,9	35,8	39,7	+2,8
Сампурский	34,8	25,9	34,9	+0,1
Сосновский	21,3	23,1	32,1	+10,8
Староюрьевский	28,6	37,0	38,8	+10,2
Тамбовский	32,1	29,9	39,4	+7,3
Токаревский	28,4	26,5	40,1	+11,7
Уваровский	29,9	41,2	35,6	+5,7
Уметский	25,6	31,2	26,2	+0,6
В среднем по муниципальным образованиям	28,2	29,7	31,8	+3,0



Собственные доходы муниципальных образований обеспечивают не более 30 % всех расходов. Такая ситуация свидетельствует о фактическом отсутствии финансовой самостоятельности, поскольку низкая доля собственных доходов не дает возможности принимать значимые решения без предварительного согласования с региональными властями. При этом следует отметить, что законодательная трактовка понятия «собственные доходы» расходится с фактическим их содержанием. Так, НДФЛ формально отнесен к собственным доходам, а фактически муниципалитеты не имеют никаких реальных рычагов по воздействию на данный доходный источник. Мало того, на практике возникали ситуации, когда были изменены пропорции распределения НДФЛ в ущерб местным интересам. Например, после полного перехода финансирования здравоохранения на одноканальный механизм и снижения доли НДФЛ, зачисляемой в местные бюджеты, сформировались значительные бюджетные потери. Таким образом, достаточно сложно реализуется вопрос развития финансовых основ органов местного самоуправления.

Одним из перспективных направлений укрепления доходов местных бюджетов является упорядочение ситуации в области имущественного налогообложения физических лиц. Большие надежды возлагались на налог на недвижимость. Однако отсутствие правовой проработанности, не определенность отдельных элементов налогообложения оттягивают сроки его введения. В таких условиях муниципалитетам не стоит надеяться на возможные преобразования, а следует наладить ситуацию с учетом сложившихся законодательных реалий. Прежде всего, речь идет о введении в эксплуатацию отдельных объектов недвижимого имущества. Многие имущественные объекты, например, гаражи, частные дома не имеют свидетельств о государственной регистрации в силу того, что собственник намеренно оттягивает момент введения их в эксплуатацию с целью уклонения от налогообложения. Также не решен вопрос об уплате земельного налога владельцами многоквартирных домов. Под такими застройками находятся в городах и других населенных пунктах значительные земельные площади, которые на приносят дохода местным бюджетам. Однако, законодательно не закреплена обязанность по оценке этих земель, а также не проработан механизм распределения земельного налога между собственниками.

Значительные возможности для муниципалитетов предоставляет создание условий для развития малого и среднего бизнеса, а также рост числа индивидуальных предпринимателей. Заинтересованность связана с увеличением поступлений ЕНВД и НДФЛ. Кроме того, уменьшается безработица, что снижает общий уровень социальной напряженности на местном уровне и в стране в целом.

Муниципалитеты также заинтересованы в формировании на подведомственной территории благоприятного инвестиционного климата. Повышение инвестиционной активности косвенно обеспечивает укрепление доходной базы местных бюджетов, существенно снижая внутреннюю трудовую миграцию за счет создания новых рабочих мест.



Следует также отметить, что наряду с решением вопроса укрепления доходной базы необходимо стремиться к максимально эффективному использованию имеющихся ограниченных ресурсов, а также к оптимизации расходных обязательств, поскольку разумное расходование средств позволяет создать предпосылки для укрепления налогового потенциала и поиска резервов по неналоговым доходам.



Список литературы:

- 1). Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ// Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – [Электронный ресурс]. – Электрон, прогр. – М., 2016. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
- 2). Кириллова С.С. Роль местных налогов в обеспечении финансовой самостоятельности муниципалитетов/С.С. Кириллова//Финансы и кредит. – 2007. - № 15. - С. 32 — 35



MANAGING GOVERNMENT DEBT OF UKRAINE: CURRENT ISSUES AND PROPOSALS

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВИРІШЕННЯ



Kulpinska Lidiya
Кульпінська Л.К.

к.е.н., доцент кафедри фінансів КНТЕУ
kulpinskaya@mail.ru

Zarichna Ruslana
Зарічна Руслана

б курс, ФФБС КНТЕУ
Спеціальність «Державні фінанси»



Державний борг за своєю економічною сутністю визначає економічні відносини держави як позичальника з її кредиторами з приводу перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на умовах строковості, платності й повернення.

Державний борг є важливим макроекономічним важелем регулювання економіки держави, дає змогу втілити обрану економічну стратегію, залучити кошти для вирішення важливих економічних питань та реалізації проектів. Водночас накопичення державного боргу має й негативну сторону, адже значний його показник збільшує витрати на обслуговування державного боргу, знижує фінансову стійкість та загрожує економічній безпеці держави.

В умовах спаду виробництва, фінансової нестабільності, постійного перевищення видатків бюджетів усіх рівнів над доходами вкрай актуальною проблемою є зростання зовнішнього та внутрішнього державного боргу України. Проблема його погашення є однією з ключових у розробці стратегії розвитку держави на наступні періоди. Вона тісно пов'язана з економічною системою країни, з її соціальними та політичними процесами та прямо чи опосередковано впливає майже на всі сторони економічного життя держави.

Під управлінням державним боргом слід розуміти сукупність заходів, які вживає держава в особі її уповноважених органів щодо визначення місць і умов розміщення та погашення державних позик, а також забезпечення гармонізації інтересів позичальників, інвесторів і кредиторів. Управління державним боргом здійснюється з використанням різноманітних методів, таких як: конверсія, консолідація, уніфікація, обмін за регресивним співвідношенням, відстрочка погашення, анулювання боргу, викуп боргу. В Україні значне поширення має найменш ефективний спосіб управління державним боргом – нові запозичення спрямовуються на фінансування поточних витрат бюджету, включаючи й обслуговування існуючого зовнішнього боргу [2, с.18].

Згідно з Бюджетним кодексом України, державний борг – це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства чи договору [1].

Державний борг за своєю економічною сутністю визначає економічні відносини держави як позичальника з її кредиторами з приводу перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на умовах строковості, платності й повернення.

Відповідно до нової бюджетної класифікації України, державний борг, як і фінансування бюджету, класифікується за типом кредитора й типом боргового зобов'язання. Класифікація боргу за типом кредитора залежить від типу утримувача або власника боргового зобов'язання -- внутрішнього чи зовнішнього. Відповідно розрізняють внутрішній і зовнішній борг [1].

Державним внутрішнім боргом України є строкові боргові зобов'язання Уряду України у грошовій формі. Державний внутрішній борг гарантується всім майном,



що перебуває у загальнодержавній власності. До складу державного внутрішнього боргу України входять запозичення Уряду України і позичання, здійснені за безумовної гарантії Уряду, для забезпечення фінансування загальнодержавних програм. Державний внутрішній борг України складається із заборгованості минулих років і заборгованості, що знову виникає за борговими зобов'язаннями Уряду України.

Зовнішній державний борг – сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли в результаті запозичення держави на зовнішньому ринку.

Державний зовнішній борг складається з:

- позик на фінансування державного бюджету та погашення зовнішнього державного боргу;
- позик на підтримку національної валюти;
- позик на фінансування інвестиційних та інституціональних проектів;
- інші.

Державний борг є важливим макроекономічним важелем регулювання економіки держави, дає змогу втілити обрану економічну стратегію, залучити кошти для вирішення важливих економічних питань та реалізації проектів. Тому наявність державного боргу не лише у країнах із перехідною економікою, але й у високорозвинених країнах має свої об'єктивні причини.

Державний борг України протягом 2012-2015 рр. постійно зростав (табл.1).

Таблиця 1

Показники державного та гарантованого державою боргу України впродовж 2012-2015 років (станом на 01.01.2016 року)

	2012	2013	2014	2015
Гарантований державний борг, млрд.грн.	515,5	584,4	1100,8	1333,8
Державний борг, млрд.грн.	399,2	480,2	947	629,8
Державний та гарантований державний борг до ВВП, %	36,5	40,2	70,7	94,1

Джерело: Побудовано за даними [7].

Основна сума державного боргу не повинна перевищувати 60% фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України [1].

Впродовж 2014 року обсяг державного та гарантованого державою боргу зріс з 584,4 млрд. грн (40,2% ВВП) у 2013 році до 1100,8 млрд. грн (70,7% ВВП) у 2014



році, перетнувши граничний рівень індикатора боргової безпеки держави в 60% ВВП, а державного боргу – з 480,2 млрд. грн (33,0 % ВВП) до 947,0 млрд. грн (60,8% ВВП) відповідно [5].

Протягом 2015 року сума державного та гарантованого державою боргу України у доларовому еквіваленті зменшилась на 4,32 млрд.дол.США (99,36 млрд.грн). Основною причиною таких змін є проведення реструктуризації та списання частини державного та гарантованого державою зовнішнього боргу.

Водночас, державний та гарантований державою борг у гривневому еквіваленті збільшився на 470,93 млрд.грн, через девальвацію національної валюти, курс якої по відношенню до долара США зріс з близько 15,77 грн./дол.США на кінець 2014 року до близько 24,00 грн./дол.США на кінець грудня 2015 року [7].

В сучасних економічних умовах ступінь боргового навантаження та стан платоспроможності держави визначаються обсягом зовнішнього боргу та його структурою. При цьому зовнішні позики держави є невід’ємним фінансовим інструментом, оскільки таким чином відбувається залучення іноземної валюти для державних потреб. В даному випадку необхідно проаналізувати поточний стан зовнішнього боргу України (Табл. 2).

Таблиця 2

Показники валового зовнішнього боргу України з 2013 по 2016 роки, млн.дол.США.

Показники	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Сектор загального державного управління	27 333	29 922	32 884	35 959
Центральний банк	4 865	1 775	2 176	6 708
Інші депозитні корпорації	21 541	22 555	18 752	12 823
Інші сектори	70 441	76 642	63 253	54 677
Прямі інвестиції: міжфірмовий борг	10 445	11 185	9 243	8 562
Валовий зовнішній борг ¹	134 625	142 079	126 308	118 729

Джерело: Побудовано за даними [7].

Валовий зовнішній борг України на кінець 2013 року становив 134,4 млрд. дол. США, скоротившись на 0,7 млрд. дол. США порівняно з початком року. Відносно ВВП обсяг боргу зменшився з 76,6% до 75,7% від ВВП. Основним чинником такої динаміки було скорочення обсягів зовнішніх зобов’язань органів грошово-кредитного регулювання та банків, тоді як борг інших секторів зростав.

Валовий зовнішній борг України на кінець 2014 року становив 126,3 млрд. дол. США, скоротившись з початку року на 15,8 млрд. дол. США. Відносно ВВП обсяг

¹ З початку 2014 року дані без урахування статистики за Автономною Республікою Крим.



боргу зріс за рік з 74,6% до 95,1% від ВВП. Фінансовий та корпоративний сектори економіки скоротили обсяги зобов'язань перед нерезидентами на 19,1 млрд. дол. США, натомість борг державного сектору зріс на 3,4 млрд. дол. США внаслідок залучення позик від міжнародних фінансових організацій.

Валовий зовнішній борг України на кінець 2015 року становив 118,7 млрд. дол. США, скоротившись на 7,5 млрд. дол. США порівняно з початком року [7].

Зовнішні зобов'язання секторів загального державного управління зросли до 35,9 млрд. дол. США та центрального банку до 6,7 млрд. дол. США. Основними чинниками стали отримання кредиту від МВФ на суму 6,5 млрд. дол. США (з них у III кварталі – 1,7 млрд. дол. США) та значні запозичення Уряду, зокрема у III кварталі 1,7 млрд. дол. США за кредитами Світового банку та ЄС.

Зовнішній борг інших секторів економіки скоротився на 8,5 млрд. дол. США – до 54,6 млрд. дол. США. Заборгованість скоротилася за всіма інструментами, у тому числі на:

- 2,0 млрд. дол. США – за довгостроковими кредитами і облігаціями;
- 0,2 млрд. дол. США – за короткостроковими кредитами;
- 3,2 млрд. дол. США – за торговими кредитами.

Міжфірмовий борг підприємств, що перебувають у відносинах прямого інвестування, у результаті погашень у 2015 році на 0,6 млрд. дол. США скоротився до 8,5 млрд. дол. США [7].

Подальше зростання державного боргу спричинить погіршення показників бюджетної безпеки, негативно впливатиме на стан платіжного балансу та інвестиційну привабливість України, загрожуватиме стабільності грошово-кредитного та валютного ринків України.

Факторами, що зумовили зростання державного боргу в 2014 році стали:

- важка політична криза та військовий конфлікт, що тривав весь 2014 рік та наразі продовжується, це вимагає додаткового фінансування сфери оборони;
- глибока економічна рецесія, викликана необхідністю переформатування економічних зв'язків, пов'язаних із втратою економічного вкладу АРК, частини Донецької та Луганської областей, відходом від економічного кооперування з Російською Федерацією, низкою внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на виконання доходної частини бюджету і вимагають додаткових джерел фінансування;
- наявність соціальних та інших зобов'язань держави, обов'язкових для виконання, незважаючи на економічну нестабільність; в першу чергу це забезпечення потреб населення у енергоносіях (природному газі та електроенергії), виконання зобов'язань з виплати пенсій тощо;
- необхідність додаткових коштів для здійснення структурного реформування та стабілізації економічної ситуації [5].

Завдання системи управління державним боргом:



1) Мінімізація вартості залучення та обслуговування державних боргів, але не за рахунок використання фінансових ресурсів і валютних резервів НБУ для покриття бюджетного дефіциту.

2) Визначення обсягів залучених у розпорядження держави коштів за рахунок внутрішнього ринку.

3) Узгодження боргової та грошово-кредитної політики уряду і центрального банку, оскільки неврахування взаємного впливу цих чинників призводить до зростання плати за кредитні ресурси, перетікання капіталу з виробничої сфери до сфери обігу, значних ускладнень у розвитку ринку цінних паперів тощо.

4) Залучення необхідних державі ресурсів за рахунок зовнішніх джерел фінансування за умов дотримання необхідного рівня економічної і політичної безпеки держави.

5) Сприяння розвитку інвестування у виробництво за рахунок надання державних гарантій у разі запозичення з внутрішніх і зовнішніх джерел.

6) Недопущення перепоповнення фінансового ринку державними борговими паперами.

7) Забезпечення контролю за ефективністю використання залучених кредитних ресурсів[6].

У процесі управління державним зовнішнім боргом вирішуються такі завдання:

1) пошук ефективних умов запозичення коштів, з точки зору мінімізації вартості боргу;

2) недопущення неефективного та нецільового використання запозичених коштів;

3) забезпечення своєчасної та повної сплати суми основного боргу та нарахованих відсотків;

4) визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження фінансової рівноваги в країні;

5) забезпечення стабільності валютного курсу та фондового ринку країни [5].

Для ефективного управління державним боргом потрібно дотримуватись наступних принципів:

– безумовності – забезпечення режиму безумовного виконання державою всіх зобов'язань перед інвесторами і кредиторами, які держава, як позичальник, прийняла на себе при укладанні договору позики;

– зниження ризиків – розміщення і погашення позик таким чином, щоб максимально знизити вплив коливань кон'юнктури світового ринку капіталів і спекулятивних тенденцій ринку цінних паперів на ринок державних зобов'язань;

– підтримка оптимальної структури боргових зобов'язань держави між інвесторами-резидентами і інвесторами-нерезидентами;

– прозорості – дотримання відкритості при випуску позик, забезпечення доступу міжнародних рейтингових агентств до достовірної інформації про економічний стан у державі для підтримки високої кредитної репутації і рейтингу держави-позичальника[8].



Більшість країн світу, а особливо членів Європейського Союзу, використовують агентську модель управління зовнішнім державним боргом. Варто також зауважити, що ступінь автономності цих агентств, а також сфера повноважень при управлінні зовнішнім державним боргом у різних країнах – різна. Більшість агентств підпорядковуються Міністерству фінансів. Ця модель найбільш прийнятна, зважаючи на її цілеспрямованість, використання ринкових методів і прийомів в управлінні державним боргом, застосування сучасних систем управління ризиками тощо. Проте, враховуючи всі позитивні наслідки створення такого агентства в Україні, слід відзначити збільшення витрат на утримання такого апарату: заробітна плата спеціалістів, витрати на здійснення постійного моніторингу кон'юнктури ринків капіталу та підготовку аналітичних матеріалів, застосування передових методів і прийомів хеджування ризиків[9].

Напрями удосконалення управління державним боргом:

- встановлення нового механізму надання державних гарантій із урахуванням ризиків;
- створення механізмів погашення державного боргу;
- створення сучасної інституції з управління державним боргом;
- створення умов прозорості та передбачуваності для всіх економічних агентів в питаннях управління державним боргом, створенню сучасної інформаційної інфраструктури управління державним боргом та ризиками;
- вдосконалення механізмів здійснення державних запозичень та погашення державного боргу;
- сприяння розвитку ринку державних цінних паперів;
- встановлення збалансованого механізму розмежування повноважень владних структур з управління державним боргом [3].

Враховання зарубіжного досвіду та реалізація зазначених заходів створить фундамент для проведення ефективної бюджетної політики та обмеження умовних зобов'язань держави, які потенційно можуть впливати на розмір державного боргу і стабільність державних фінансів України у середньостроковій перспективі. Утримання помірному розміру державного боргу України, збалансування його структури та оптимізація залучення позикових коштів для потреб держави у свою чергу сприятимуть зміцненню фінансової стійкості України й посиленню стимулюючого впливу держави на соціально-економічний розвиток країни.



Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Горобець О. Г. Державний борг України та його вплив на розподіл валового внутрішнього продукту / О. Г. Горобець // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 17-19.



3. Кукурудза О. В. Вплив державного боргу на соціально-економічний розвиток держави : теоретико - концептуальні засади. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7._DN_2007/Economics/20704.doc.htm.
4. Мних А. М. Сучасні способи оптимізації боргової політики України для оздоровлення економіки / А. М. Мних // Облік і фінанси АПК. – 2014. – № 4. – С. 147- 149.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
6. Кучер Г.В. Управління державним боргом: Підручник – Київ: КНТЕУ. – 2002. – 342 с.
7. Статистика зовнішнього сектору// [Електронний ресурс] http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#4
8. Кучер Г.В. Бюджетна система України та Євросоюзу [Монографія] / Бюджетна система України та Євросоюзу: монографія / [С.О.Булгакова, О.І. Барановський., Г.В. Кучер та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2010. – 409 с.
9. Боринець С. Я. Моделі організаційного забезпечення управління державним боргом: світовий досвід та перспективи для України / С. Я. Боринець, Л. Могилко // Банківська справа. – 2012. – № 4. – С. 43–51.





FORECASTING RUSSIAN FEDERAL BUDGET FISCAL SUSTAINABILITY



Levdonsky A.A.

*3-d year postgraduate, Department of Public Finance,
Financial University under the Government of the Russian Federation
antonlevdonsky@mail.ru, +7 916 384-97-56*

Successful fiscal sustainability management requires understanding of the current and perspective budget sustainability as well as current and future macroeconomic and social conditions. Without such an information one could not determine if budget is on sustainable path and what are the reasons for its unsustainability. Consequently, estimation of the current budget sustainability and forecasting are the key elements for successful sustainability management.

Fiscal sustainability analysis and forecasting could be performed using different mathematical and analytical methods. Moreover, depth of the analysis and complexity of the model could vary depending on explorer's objectives and aims. Mathematical models involving the vast majority of macroeconomic factors affecting sustainability require for in-depth detailed data. Analytical methods are potentially less accurate than mathematical, however provide for more economic connections and factors which might not be accounted for in case of mathematical modelling. This is especially the case when budget sustainability heavily depend on non-economic / non-quantifiable indicators, such as technological developments or international policy.

Poor sustainability estimation and forecasting could be caused by the various reasons. One of the reason, which is generally applicable to the Russian federal budget, is the lack of theoretical and practical approaches to sustainability estimation and forecasting. This results from historically poor attention to the future economic development and concentration of short-term economic and budget instruments, and results. Thus, there is a potential underdevelopment of effective budget sustainability forecasting and estimation instruments, approaches and concepts.

The second reason for poor sustainability estimation and forecasting, mainly when using mathematical methods, is the lack of reliable statistical information on the budgets of the Russian budget system and the Russian macroeconomics. This is caused by the number of reasons:

- Poor data provided by the official statistics (lack of detail, lack of segregation/ consolidation);
- Insufficient timing of the data provision (significant delays between the data provision date and the end of the reporting period);
- High level of controversy when analysis data from different official sources;
- Retrospective data amendments and re-assessments (sometime the difference between initial data and follow-up updates could amount up to 10 times);



- Significant share of secret budget expenses (approximately 20%);
- Presentation of data which does not allow for efficient analysis (for example, photo PDF sheets containing data tables).

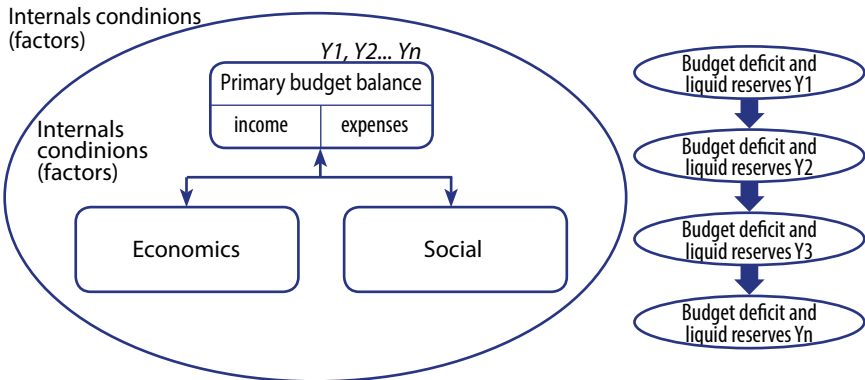
Considering the above budget sustainability analysis is limited by publicly available information, which is relatively poor and unreliable.

Current macroeconomic conditions clearly reveal unsustainable path of today’s public finance. The public authorities undertake limited measures aimed at achieving budget balance however without estimation of the long term effect of the proposed measures one could not guaranty their positive influence on budget sustainability. Economic crisis enhances importance of economic bounds between economic entities. This means, that any extra or anti-crisis public finance measures may affect the economy as lasting multipliers able to change future macroeconomic and budget conditions. Moreover, public finance could affect macroeconomic conditions in hidden ways and mechanism which is additionally contributing to the complexity of sustainability forecasting.

Complex effect of public finance on macroeconomics and sustainability request in-depth multifactor mathematical model. In authors opinion, the mathematical model reliably providing for forecast of budget sustainability should include elements (blocks), presented on Picture 1.

Picture 1.

Visual representation of budget sustainability basic parts (prepared by author)



In the author’s opinion public budget mainly interact with Economic and Social blocs representing input and output of complex social-economic system or mechanism, which includes inter alia institutions, legislation, non-economic interactions, etc. Complex social economic mechanism both affects and is affected by budget incomes and expenses and provides for some *feedback* or response in each year (Y), representing budget cycle. This responds depends on type of income and/or expense and applied multiplier (please see below).



Above Picture corresponds to widely accepted understanding of budget sustainability as public debt sustainability, where the net sustainable indicator is absolute of relative estimation of public debt [1,2,3]. Net public debt change in N+1 period not supported by real economic growth and corresponding tax incomes results in unsustainability. In author's opinion, in order to estimate budget sustainability the following steps are required:

- 1) The detailed as is budget balance in the period of N1 (or rather extended public balance including all budgets and non-budget funds) is created based on latest available data on budget performance. Net amount of principal debt and interest is separated and considered as balancing figures for the modelling purposes;
- 2) Based on the principles of the "input-output" models budget balance is linked to economics and social blocs. The connection between the budget and economics and social blocs is made using multipliers applicable to each type of income and expenses (depending on the model detail) and representing economic boundaries and factors. Multipliers are key elements of the model and their change could be used for stress-test assessment. Change in multipliers would affect incomes and expenses and could be calculated (assessed) separately for each multiplier using scenario methods, index methods, random function, etc. (depending on multiplier type). The multipliers are changeable indicators allowing to modify and empower model so it reflects expected social-economic relations within the model. Considering the above, the model itself may be viewed as basis for application, incorporation and testing of various multipliers;
- 3) The new N2 period budget balance based on N1 budget balance and multipliers outputs. The key sustainability indicators are calculated and measured against N1 budget (net debt change, real economic growth, growth of expenses not supported by growth of incomes, etc.). The aggregated sustainability rate is issued;
- 4) N2 budget balance period is accepted as current budget and N3 budget balance is calculated based on steps 1-3 above.

Conduction of above steps will allow for creation of the model which provide for year-to-year analysis of sustainability change as well as will allow to analyze reasons and assess the effect of financial policy changes.

However, there are number of potential model assumptions and limitations, which can affect its applicability:

- It is assumed that for the purposes of achieving budget balance the government only applies to public debt increase or change of tax and customs rates or reduction of the expenses rather than achieving budget balance via change of macroeconomic conditions;
- The model will have a high dependence on input data quality and detail;
- The model does not account for the effect of adverse non-economic effects (for example, natural disaster);
- Quantity and calculation of multipliers does not ultimately depend on the proposed model and should be considered separately.



Development of proposed model will provide grounds for further development of budget sustainability forecasting methods which should greatly affect quality of sustainability management. However, in the authors opinion, the most effective forecasting and sustainability management is possible when applying both mathematical and analytical forecasting methods as analytical methods allow for understanding institutional issues an corresponding budget risks.



List of used sources

1. E. Ley., Fiscal (and External) Sustainability. Economic Policy and Debt Department, PREM. // The World Bank. - 2010. pp. 1-5 - URL:<http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1207588563500/4864698-1207588597197/FSPrimer.pdf>
2. N. Chalk, R. Hemming. Assessing fiscal sustainability in Theory and Practice // IMF Working paper - 2000, pp. 3-6, 23-24 - URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0081.pdf>
3. Kutsuri G., Ellaryan S. Debt sustainability of public financials in Russia. Journal of Economy and entrepreneurship. 2015. №3 (p.2), pp. 351-355.
4. Kutsuri G., Levdonky A. Forming federal budget using specific methods of fiscal sustainability. Journal of Economy and entrepreneurship. 2016. № 4-2 (69-2). pp. 871-876.
5. Gorlova O.S. Ensuring budget balance: analysis of legal grounds and mechanism / Gorlova O.S. // Financial analytics: science and experience – 2012. – № 45. – pp. 22-31.





**INTERACTION OF NON-FINANCIAL AND FINANCIAL SECTORS
ECONOMY AND ITS ROLE IN THE TRANSFORMATION OF THE
FINANCIAL SYSTEM IN RUSSIA**

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ
ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЕГО РОЛЬ В ТРАНСФОРМАЦИИ МОДЕЛИ
ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ**



Makarova V.A.

Макарова В.А.

*доцент департамента финансов Национального Исследовательского
университета Высшая Школа Экономики, Санкт-Петербург*

Krylov A.A.

Крылов А.А.

*заместитель начальника отдела анализа и оценки кредитных проектов
АО «Россельхозбанк», Санкт-Петербурге
vmakarova@hse.ru; dronovoy@yandex.ru*

Взаимодействие финансового рынка и реального сектора экономики, именуемое в теории «финансовая модель» России постепенно претерпевает изменения, соответствующие общемировым тенденциям. И, если ранее большинство ученых характеризовали финансовую модель России как смешанную, тяготеющую к германской, то экономические события 2014 года вынуждают финансовую систему исподволь переориентироваться на актуализацию сектора долевых ценных бумаг. В настоящей статье представлен подробный анализ развития банковского сектора в корреляции с реальным сектором экономики, обуславливающий формирование представленных выводов

В научной литературе довольно большое внимание уделяется взаимодействию финансового рынка и реального сектора экономики и взаимному влиянию их развития. В теории, роль финансового рынка в институциональном устройстве экономик стран, финансовые системы в целом разделяют на две модели: германскую и англосаксонскую. По мнению большинства ученых, российская модель финансовой системы можно охарактеризовать как смешанную, тяготеющую к германской модели – в ней присутствуют характеристики как англосаксонской, так и германской моделей. Однако на фоне растущего интереса к внедрению и развитию новых для России практик ведения бизнеса (культура корпоративного управления, корпоративный риск-менеджмент, управление, ориентированное на стоимость для акционеров) трансформация финансовой системы неизбежна.



Немалую роль в данном вопросе играют финансовые посредники, развитие рынка которых можно наблюдать в Российской Федерации. В целом, финансовый посредник представляет собой организацию, функцией которого является перераспределение финансовых ресурсов от одних субъектов в пользу других. Наиболее распространенным финансовым посредником является банк [2, 11]. Целью банковской деятельности, конечно, является получение прибыли и увеличение благосостояния его собственников, но достигается это преимущественно путем качественного перераспределения ресурсов между субъектами экономики, за что банк и получает главный источник своего дохода – чистый процентный доход [4, 88].

Роль банковского сектора в экономике трудно переоценить. Зачастую только используя заемные финансовые ресурсы, компания может выйти на другой уровень своего развития или просто хотя бы покрыть свои кассовые разрывы [7, 17]. Казалось бы, связь между развитием банковского и реального сектора должна быть очевидной. Так как основная роль финансового рынка заключается в перераспределении финансовых потоков в наиболее перспективные отрасли и сферы [6, 13], то и банки, как ведущее звено финансового рынка, перераспределяют финансовые ресурсы таким образом, что улучшается положение компаний-клиентов (иначе у них не было бы смысла пользоваться данными услугами). Как следствие, при активном экономическом росте, банковский сектор демонстрирует активный рост [3, 20]. Однако в действительности этого не происходит. Представим динамику развития банковского сектора в корреляции с реальным сектором экономики за период 2012-2016 гг.

Динамика развития банковского сектора до санкций в 2014 году.

Две тысячи двенадцатый год ознаменовался существенным *развитием российского банковского сектора*. Банки постоянно демонстрировали растущие объемы кредитования и доходов. Только по итогам первых 9 месяцев 2012 года ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» нарастил портфель кредитов юридическим лицам на 18,6%, а физическим на 48,9% по международным стандартам финансовой отчетности. Причем данный рост сопровождался снижением на 13,6% резервов под обесценение. По Банку ВТБ также наблюдался рост (однако, не такой сильный) объема кредитования розничного сектора, на фоне стабильного портфеля кредитования клиентов корпоративного сегмента. Представленные данные являются основными индикаторами деятельности банковского сектора, и на основании их данных можно сделать вывод о позитивной динамике развития банковского сектора в 2012 году.

В начале 2013 году руководство Банка России сообщило, что по итогам 2012 года совокупная прибыль банковского сектора превысила рекордные 1 трлн. рублей (в 2011 году совокупная прибыль составила 848 млрд. руб.). Одновременно на фоне данных новостей руководством страны было объявлено о замедлении



темпов роста отечественной экономики. По данным Федеральной службы государственной статистики индекс промышленного производства в 2012 году составил 102,6 против 104,7 в 2011 году и 108,2 в 2010 (см. таблицу 1) .

Таблица 1.

**Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности
Российской Федерации*.**

	2010	2011	2012
Промышленное производство	108,2	104,7	102,6
Добыча полезных ископаемых	103,6	101,9	101,1
Обрабатывающие производства	111,8	106,5	104,1

*Составлено авторами по данным Минэкономразвития

Согласно предоставленным данным, начиная с 2010 года, когда экономика только начала выходить из кризиса, темпы роста промышленного производства постоянно снижаются.

В заявлениях Правительства были выделены основные причины данной тенденции, которая только усугубилась в 2012 году:

- 1) Снижение спроса на энергоресурсы со стороны европейских стран;
- 2) Низкий уровень урожая из-за засухи в южных регионах страны.

Наиболее тревожным для России является влияние первого фактора, так как экономика страны в первую очередь зависит от спроса на ее энергоресурсы, и ситуацию с этим пока изменить так и не смогли. Влияние европейского долгового кризиса на данный спрос оказывает все больше и больше, правительства европейских стран и раньше понимали всю зависимость от российского газа, но при наличии серьезных фискальных проблем были просто вынуждены сократить закупки российских энергоресурсов. Следовательно, *влияние данного фактора смогло существенно затормозить темпы роста российской экономики, но при всем при этом банковский сектор продолжает наращивать свои портфели и демонстрировать впечатляющие результаты. Основная причина данного дисбаланса кроется в особенности деятельности российских компаний.*

Для проведения анализа того, как развивался реальный сектор экономики, начиная с конца 2010 года, были использованы данные из базы данных Федеральной службы государственной статистики. Наиболее полные данные можно получить по деятельности крупных и средних организаций, поэтому именно они и были использованы в анализе (см. таблицу 2 и 3).



Таблица 2.

Показатели совокупного баланса по деятельности крупных и средних организаций России*.

млрд. руб.	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012
Основные средства	10 228	11 251	12 708
Незавершенное строительство	2 497	2 497	2 632
Запасы	3 526	3 840	4 430
Дебиторская задолженность	9 085	11 204	12 157*
в т.ч. покупатели и заказчики	3 839	4 430	4 797
Денежные средства	1 631	1 938	1 851
Кредиты и займы	9 737	11 401	12 308
Кредиторская задолженность	8 125	9 586	10 417
в т.ч. поставщики и подрядчики	4 128	5 095	5 401

* Составлено авторами по данным Минэкономразвития

** Данные по показателям дебиторской задолженности на 30.09.2012 были взяты как средние между соответствующими показателями на начало предыдущего и следующего месяца. За данные месяцы наблюдался планомерный рост дебиторской задолженности, что свидетельствует, по мнению авторов, о довольно близком приближении приведенных значений.

Таблица 3.

Показатели совокупного отчета о прибылях и убытках по деятельности крупных и средних организаций России*.

млрд руб.	2010	9м. 2011	2011	9мес. 2012
Выручка	33 115	28 865	40 819	33 955
Себестоимость	26 639	23 382	32 986	27 884
Коммерческие и управленческие расходы	3 560	3 029	4 204	3 446
Прибыль от продаж	2 916	2 454	3 629	2 626
Проценты к уплате	500	390	551	498
Прибыль за период	2 675	2 309	3 082	2 714**

* Составлено авторами по данным Минэкономразвития

** Данные за сентябрь были взяты на основе среднемесячной выручки по итогам первых 8 месяцев 2012 года, так как данные отсутствовали.



Анализ конкретных изменений, произошедших в деятельности крупных и средних организаций в России, а также последствий растущего объема кредитования со стороны банковского сектора показал, что:

– Наиболее крупной статьёй актива совокупного баланса являются основные средства (12,7 трлн. руб.) по состоянию на конец 2012 года, в реальном секторе экономики, несмотря на активный рост инвестиций и повсеместную модернизацию, в стране сложилась такая ситуация, что много основных производственных фондов все еще остаются устаревшими и ветхими. Отечественной экономике требуется продолжить обновление основных капиталоемких фондов, строительство новых объектов, приобретение нового оборудования. Особенно остро ситуация стоит в энергетическом секторе. По приведенным данным энергетической отрасли [5] можно видеть, что рост основных средств является одним из наиболее быстрых. В 2011 году совокупная стоимость основных средств выросла на 10%, а по итогам 9 месяцев 2012 года на 12,9%. Однако тревожным моментом является низкие темпы роста незавершенного строительства, по итогам 2011 года данная статья не изменилась, в 2012 начала показывать слабый рост. Все это может привести к тому, что темпы ввода новых основных средств могут замедлиться в будущем, и намеченная модернизация основных фондов не состоится. В 2011 году также можно отметить, что темпы роста кредитования рассмотренных организаций превышали темпы роста основных средств и существенно превышали темпы роста запасов. Это является свидетельством того, что, скорее всего корпорации производили финансирование капитального строительства и закупку оборудования в большей степени за счет заемных средств. В 2012 году ситуация несколько поменялась, темп роста материальных активов был выше темпа роста заемных средств, однако если рассмотреть изменение за период 2010 - 9 месяцев 2012, то ситуация также окажется не позитивной. Темп роста кредитования организаций был существенно выше.

– В части показателя совокупной дебиторской задолженности организаций тоже можно отметить нехарактерные тенденции. Темпы роста задолженности покупателей и заказчиков существенно отстают от показателей темпов роста выручки. Так по итогам 2011 года темп роста выручки составил 23%, при этом задолженности покупателей выросла только на 15%. В 2012 году тенденция ускорения оборачиваемости продолжилась. Это свидетельствует о том, что после осуществления работ или отгрузки продукции, компании требует все более быстрого осуществления расчетов. В тоже время доля задолженности покупателей и заказчиков в совокупном объеме дебиторской задолженности в 2011 и 2012 годах снижалась. Такая ситуация вызвана тем, что компании не только хотят производить расчеты как можно быстрее друг с другом, но еще и требуют от контрагентов производить авансирование продукции или работ в большем объеме. Все это является благоприятным фактором для развития банковского сектора, который осуществляет большее кредитование кассовых разрывов, которые возникают из-за этой необходимости авансирования. Требования



компаний о более быстром проведении расчетов и вышеуказанном авансировании не могут являться свидетельством положительной рыночной ситуации. Компании опасаются банкротства или снижения платежеспособности контрагентов, поэтому хотят минимизировать свои риски. В этой ситуации банки наращивают кредитные портфели, но одновременно перекладывают с компаний на себя риск этих неплатежей.

– Совокупный объем кредитов и займов, предоставленных крупным и средним организациям составил 11,4 трлн. руб. на 31.12.2011, что превышает аналогичный показатель годом ранее на 17,1%. За 9 месяцев 2012 года совокупная ссудная задолженность выросла на 8%, что является свидетельством того, что основным драйвером роста объема банковского кредитования розничный сектор, а также субъекты малого бизнеса. В первую очередь это было вызвано тем, что текущая долговая нагрузка кредитов на выручку по рассмотренному сегменту составляет 3,3. Данный показатель является средним, однако, с учетом того, что рентабельность российских компаний обычно находится на невысоких уровнях, дальнейшее увеличение портфеля по данному сегменту уже не так легко осуществимо. Тем более с учетом того, что темпы роста кредитования превышают темпы роста материальных активов. Это приводит к тому, что обязательства кредитного характера все хуже и хуже обеспечены залогом, что таит в себе дополнительные риски для банковского сектора, которые еще не проявили себя.

– Положительным фактором в финансовом состоянии исследуемого периода стоит отметить превышение задолженности перед поставщиками и подрядчиками над задолженностью покупателей и заказчиков. Это позволяло компаниям рассматриваемого сегмента отчасти удерживаться от дальнейшего кредитования, так как отсрочка поставщикам превышает отсрочку платежа со стороны покупателей.

– В части показателей совокупного отчета о прибылях и убытках можно отметить в основном негативные моменты относительно развития сектора. Темпы роста промышленного производства в 2012 году, как было отмечено выше, существенно замедлились. Рост выручки по итогам 9 месяцев 2012 года составил 17,6% относительно выручки за аналогичный период 2011 года. Учитывая темпы роста производства, вполне логично сделать вывод о том, что основным драйвером роста выручки является увеличение цен оказываемых услуг и отпускаемой продукции. В рассматриваемом сегменте много энергоемких производств, корпораций с большими транспортными расходами, а тарифы естественных монополий продолжают расти существенными темпами и сдерживать их довольно тяжело, поэтому рост данных тарифов перекладывается в цену продукции или услуги. Следующим негативным фактором является опережающие темпы роста себестоимости производства. Операционная рентабельность деятельности итак находилась не на самых высоких уровнях после кризиса, а в 2012 году продолжила снижаться. По итогам 9 месяцев 2012 года операционная рентабельность составила 7,7%, в то время как в 2010 году данный показатель составлял 8,8%, а в 2011 году 8,9%. Скорее всего, опережающий темп роста себестоимости



был вызван указанным ростом тарифов естественных монополий. Корпорации были поставлены в такие условия, в которых довольно тяжело продолжать модернизировать свое производство. В условиях стабильного экономического роста, организации обычно наращивают свои коммерческие и управленческие расходы, что видно по их опережающим темпам относительно выручки. В 2011-2012 годах, темпы роста данного вида расходов стали существенно отставать от роста выручки, что свидетельствует о том, что компании начинают экономить на том, чем могут.

В условиях, когда корпорации реального сектора экономики поставлены в такие тяжелые условия, знаменательным выглядит колоссальный рост расходов на обслуживание своих обязательств. По итогам 9 месяцев 2012 года совокупный объем уплаченных процентов по кредитам и займам вырос на 27,7%, что и позволило банковскому сектору показать такие впечатляющие результаты по итогам 2012 года. Компании все реже могут предоставить обеспечение по своим обязательствам, все больше осуществляют заимствований на авансирование своих поставщиков и подрядчиков, а также осуществление инвестиционных программ, показывают снижение рентабельности своей деятельности из-за тяжелых экономических условий, и банки на данном фоне поднимают свои ставки, чтобы оправдать свои риски.

– Рассматривая совокупный финансовый результат компаний за 2011 и 2012 годы также можно сделать неутешительные выводы:

1. Общий уровень рентабельности падал два года подряд, что было вызвано как снижением операционной рентабельности, так и ростом расходов на обслуживание долга. Рентабельность в 2011 году составила 9,3% против 10,0% в 2010 году, по итогам 9 месяцев 2012 года данный показатель составил 9,7% против 9,9% по итогам 9 месяцев 2011 года. Казалось бы, снижение не такое существенное, однако следует рассмотреть, из чего сформировалась прибыль за 9 месяцев в 2012 году, которая превысила показатель операционной прибыли, ведь раньше такой ситуации не было. На основе данных Федеральной службы государственной статистики сделать вывод о точных причинах нельзя, скорее всего это было связано с влиянием курсовых разниц на валютные обязательства компаний.
2. По итогам 9 месяцев 2012 года и доллар, и евро продемонстрировали снижение на 4%, что не могло не привести к дополнительным доходам в финансовой отчетности, вызванных обесценением своих обязательств, которые номинированы в валюте. Причем данные дополнительные доходы не переложились в виде расходов на банковский сектор, так как банки под валютные активы осуществляют валютное фондирование, следовательно, их переоценка будет обоюдна. Таким образом, итоговая прибыль рассматриваемого сектора экономики, мало того, что приводит к снижению рентабельности, так и формируется за счет разовых статей, которые вполне могут стать отрицательными в последующих периодах. При таком росте расходов на обслуживание своих



обязательств, совокупная прибыль компаний должна была бы продемонстрировать снижение, и только благоприятное стечение обстоятельств позволило этого избежать.

Тенденция сохранилась и на 2013 год. На основании вышеприведенного анализа можно сделать вывод о том, что реальный сектор отечественной экономики на текущий момент находится в довольно тяжелых условиях. *Банковский сектор наоборот использует финансовые затруднения компаний для того, чтобы увеличить свой кредитный портфель, а также повысить ставку (и маржу) для того, чтобы оправдать свои риски. Все это приводит к рекордным показателям деятельности банковского сектора, на фоне достаточно удручающего состояния реального сектора.* В исследуемый период ситуация еще не привела к тому, что банки должны создавать дополнительные резервы в таком объеме, что привело бы к показательному снижению их прибыли, однако если тенденция будет сохраняться, такая ситуация может снова наступить в ближайшие годы. Данная ситуация является особенностью развития отечественной экономики. Все сектора экономики функционируют, не ощущая себя в тесной взаимосвязи с другими. Целью деятельности является как можно большее накопление ресурсов в текущий момент времени, чтобы пережить более тяжелые условия, когда они настанут. Если бы в банковской системе осознавали всю пагубность текущей ситуации, когда поставленные в тяжелые условия корпорации все больше и больше погружаются в «долговую яму» на фоне растущих ставок, что оставляет для них всё меньше и меньше средств на развитие производства и подъем экономики, адекватным ответом со стороны банков было бы нахождение новых путей финансирования деятельности реального сектора с целью недопущения последующей рецессии.

Значение финансовых посредников в финансировании отечественных компаний в 2014-2016 гг.

2014 год стал беспрецедентным для новой отечественной экономики. В декабре 2014 года Центральный Банк увеличил ключевую ставку до 17% годовых, что привело к резкому увеличению стоимости фондирования для банковской сферы. Наряду с наложенными западными странами санкциями на крупнейшие банки страны в части привлечения данными банками средств со стороны западных стран и корпораций, это привело к резкому дефициту ликвидности в банковском секторе, а также привело к увеличению ставок финансирования корпораций до такого уровня, что использование заемного финансирования стало нецелесообразным, так как расходы на проценты по банковским кредитам не могли быть покрыты за счет рентабельности бизнеса. Банковский сектор в конце 2014 года и начале 2015 года был под обвинениями в масштабных валютных спекуляциях и искусственном ограничении ликвидности. Последствия данных событий выразились в финансовых затруднениях, как для самих банков, так и для корпораций реального сектора экономики.



Таблица 4.

Основные показатели деятельности банковского сектора России в 2014-2016 годах*.

	01.01.2015	01.01.2016	01.04.2016	01.06.2016
Действующие кредитные организации, шт.	834	733	707	689
Доля в совокупных активах первых 5 банков, %	54	54	55	56
Доля в совокупных активах банков с 6 по 20 место, %	22	22	22	21
Вложения банков в долговые ценные бумаги, млрд руб.	7 651	9 616	9 579	9 730
Вложения банков в долевые ценные бумаги, млрд руб.	489	295	303	314
Кредиты нефинансовым организациям, млрд руб.	29 536	33 301	32 380	31 374
Кредиты просроченные, млрд руб.	1 251	2 076	2 121	2 129
Доля просроченных кредитов, %	4	6	7	7
Прибыль текущего года, млрд руб.	589	192	109	234
Депозиты нефинансовых организаций, млрд руб.	17 007	19 018	17 138	17 636
Доля вложений банков в ценные бумаги в иностранной валюте, %	29	37	35	36
Количество прибыльных кредитных организаций, шт.	707	553	471	419
Количество убыточных кредитных организаций, шт.	126	180	233	265

* Составлено авторами по данным Минэкономразвития

Масштабные валютные спекуляции, ухудшение качества кредитного портфеля и невозможность доначисления соответствующих резервов привели к тому, что банковский сектор стал находиться под давлением со стороны Центрального Банка России. Расчистка банковского сектора от недобросовестных игроков продолжалась на протяжении всего рассматриваемого периода, что выразилась в масштабном отзыве лицензий у кредитных организаций, деятельность которых не соответствовала требованиям законодательства России. В рассматриваемом периоде численность кредитных организаций сократилась на 145 штук и составила 689 штук на конец мая 2016 года. Безусловно данные меры приводят к дальнейшей стабилизации на банковском рынке, что опосредованно влияет и на корпорации реального сектора, для которых остается меньше возможностей проводить нелегальные операции, в том числе по обналичиванию денежных средств.



При этом, в части инвестиционных портфелей банковского сектора можно отметить существенный рост вложений в долговые ценные бумаги (+2 019 млрд руб. или +27%) на фоне сокращения вложений в долевые ценные бумаги (-175 млрд руб. или -36%). Это является *полным отражением отсутствия в стране культуры массового владения бизнесом*, когда кредитные отношения рассматриваются как более стабильные по сравнению с участием в капитале корпораций реального сектора. В тоже время только наличие развитого рынка акций позволит создать для корпораций реального сектора возможность перетока денежных средств от населения в реальную экономику, что позволит корпорациям осуществить модернизацию своих производственных фондов и направить экономику страны в инновационное русло. В настоящий момент это не представляется возможным, так как фактически единственным источником длинных денег для корпораций являются банковские кредиты и облигационные займы, однако с учетом действующего в 2014-2016 годах уровня процентных ставок перспектив для реальной модернизации нет, так как отсутствуют соответствующие источники финансирования.

Совокупный объем кредитов, предоставленных корпорациям реального сектора со стороны банков, увеличился с 01.01.2015 до 01.06.2016 на 1 838 млрд руб. или +6%. Учитывая тот факт, что существенная часть кредитов была номинирована в иностранной валюте (доллары и евро), а также рост себестоимости практически для всех корпораций реального сектора из-за ослабления курса рубля и внутренней инфляции, рост уровня кредитования является недостаточным. При этом большинство предприятий итак являются закредитованными, и поэтому, в действительности, еще больший объем предоставления кредитов корпорациям может иметь негативные последствия для экономики. Источниками развития предприятий действительно должны стать долевые инструменты фондового рынка. Уровень просроченных обязательств по банковскому сектору увеличился с 4% до 7%. Если тенденция увеличения уровня просроченных обязательств не прекратится, то банки для формирования своей прибыли будут покрывать свои убытки за счет увеличения ставок платежеспособным заемщикам. А дальнейшее увеличение процентных ставок делает невозможным инновационное развитие экономики, которое является для России необходимым в условиях отставания в уровне технологического прогресса по сравнению с большинством развитых стран.

Несмотря на то, что банки увеличивают ставки кредитования, количество прибыльных кредитных организаций стремительно сокращалось в рассматриваемом периоде. Всего прибыль за отчетный период отразили по состоянию на 01.06.2016 всего 419 кредитных организаций против 707 кредитных организаций на 01.01.2015. При этом количество убыточных кредитных организаций увеличилось со 126 по состоянию на 01.01.2015 до 265 по состоянию на 01.06.2016. Совокупная прибыль банковского сектора в 2015 году сократилась по сравнению с 2014 годом на 33%.



Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что банковский сектор в 2014-2016 годах благодаря регулированию со стороны Центрального Банка России стал в большей степени отражать ситуацию, происходящую в реальном секторе экономики. Общее количество банков сокращается, так как их количество было чрезмерным для уровня развития отечественной экономики. Качество кредитного портфеля объективно падает из-за проблем у корпораций, что приводит к сокращению прибыли банковского сектора, который фактически уже не может стать драйвером развития отечественной экономики, а должен просто осуществлять поддержку реального сектора. С учетом текущего уровня процентных ставок, что не зависит от представителей банковского сектора, которые только формируют свою маржу на рынке, потенциал развития отечественной экономики лежит в сфере развития инструментов долевого финансирования, когда граждане страны станут собственниками бизнеса и основным источником финансирования технологического прогресса.

Для характеристики полной картины взаимодействия между реальным и финансовым секторами в экономике России в 2014 и 2016 годах необходимо рассмотреть аналогично и состояние реального сектора экономики в данном периоде. Однако длительный период предоставления финансовой отчетности корпораций в налоговые органы и длительный период их обработки приводит к тому, что по состоянию на июнь 2015 года в открытом доступе предоставлены только сводная информация по финансовому состоянию крупнейших корпораций России за период 01.01.2014 – 01.01.2015. При этом к крупнейшим корпорациям по методике Банка России относятся все корпорации реального сектора с совокупной стоимостью активов свыше 10 млрд руб.

Таблица 5.

Основные показатели финансового состояния крупнейших корпораций России*.

	01.10.2014	01.01.2015	01.10.2015
Активы, млрд руб.	-	62 847	67 153
Основные средства, млрд руб.	-	23 007	23 114
Финансовые вложения, млрд руб.	-	21 669	23 958
Собственный капитал, млрд руб.	-	32 932	34 244
Кредиты и займы, млрд руб.	-	19 603	21 378
Долг/Собственный капитал	-	0,60	0,62
Выручка, млрд руб.	20 323	-	21 769
Себестоимость, млрд руб.	13 136	-	14 390
Доля себестоимости в выручке, %	65	-	66
Проценты к уплате, млрд руб.	622	-	1 057
Чистая прибыль, млрд руб.	1 745	-	2 462
Чистая рентабельность, %	9	-	11



Доля компаний с «хорошим» финансовым состоянием, %	36	37	45
Доля компаний со «средним» финансовым состоянием, %	42	41	36
Доля компаний с «плохим» финансовым состоянием, %	22	22	19
Доля собственного капитала в валюте баланса, %	56	52	51
Дефицит инвестиционных ресурсов, %	7	13	11
Доля рентабельных предприятий, %	72	69	74

* Составлено авторами по данным Минэкономразвития

По результатам анализа данных таблицы 5 можно сделать следующие выводы:

- В 2015 году рост совокупной стоимости активов у корпораций объясним за счет роста уровня цен, что приводит к росту уровня запасов и дебиторской задолженности при одних и тех же объемах производства и при сохранившейся структуре расчетов с поставщиками и заказчиками. Немаловажную роль играют также валютные активы, переоценка которых играет существенную роль на показатель совокупной стоимости активов. При этом повышенный уровень процентных ставок, о котором было написано выше, не позволяет корпорациям осуществлять инвестиционную деятельность в необходимых объемах. Это проявляется в практически стабильном уровне основных средств.

- Собственный капитал корпораций демонстрирует положительную динамику, что говорит о том, что корпорации реального сектора, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию, получают положительную чистую прибыль от ведения своей деятельности, несмотря на то, что рост собственного капитала сопровождается также опережающим ростом привлеченных кредитов и займов. При этом по показателю Долг / Собственный капитал можно отметить возрастающий уровень кредитной нагрузки (с 0,60 до 0,62).

- Выручка корпораций продолжает расти, что является стабильным для отечественной экономики, для которой характерны двузначные уровни годовой инфляции. При этом темп роста выручки ниже темпа роста себестоимости, что приводит к увеличению доли себестоимости в выручке с 65% до 66%. На фоне растущего объема валовой прибыли по корпорациям, увеличение ставок по банковским кредитам приводит к тому, что объем процентов к уплате вырос на рассматриваемом периоде на 70% и составил 1 057 млрд руб. Несмотря на это, часть корпораций является наоборот «донором» банковской сферы и размещает депозиты, поэтому процентные доходы реального сектора частично компенсируют потери корпораций на процентах к уплате, что позволяет крупным корпорациям в совокупности отразить рост чистой прибыли на 41% и показать рентабельность деятельности на уровне 11%. По методике оценки



финансового состояния корпорации, разработанной Банком России, средний уровень финансового состояния корпораций улучшается в рассматриваемом периоде: доля корпораций с «хорошим» финансовым состоянием выросла с 36% до 45%, а доля корпорация с «плохим» финансовым состоянием наоборот снизилась с 22% до 19%.

Таким образом, можно отметить отсутствие сильных негативных тенденций в деятельности корпораций реального сектора в 2015 году. Доля рентабельных предприятий составляет 74%, что превышает показатель на 01.10.2014, то есть до повышения ключевой ставки Банком России. При этом в экономике России все сильнее проявляется дефицит инвестиционных ресурсов. Большинству предприятий требуется модернизация основных производственных фондов, а инвестиции и инновации требуют существенных капиталовложений, необходимый размер которых не может обеспечить банковский сектор.

С учетом текущего уровня процентных ставок, окупаемость инвестиционных проектов составляет десятилетия, поэтому корпорациям нужны более дешевые источники фондирования.

Как было отмечено выше, данными источниками могут стать только долевыми инструментами при наличии развитого фондового рынка. Положительный опыт использования данного сегмента финансового рынка у российской экономики есть и характеризуется всплеском активности в секторе IPO в 2006-2012 гг., однако первый опыт развития этого сектора оказался неудачным и выявил массу проблем институционального характера [1, 24] неразвитость системы внутренних инвесторов, отсутствие механизма страхования частных инвесторов от мошенничества, небольшой объем активов средств, находящихся под управлением российских институциональных инвесторов.

Стоит отметить, что ряд ученых полагает, что трансформация финансовой системы России в сторону англосаксонской модели неизбежна [8], и обусловлена общемировыми процессами в экономике. Поэтому в данный момент, когда банковский сектор не может обеспечить потребности экономики в инвестиционных средствах и обеспечивает только текущие проблемы в финансировании экономики, поддержка долевого сектора финансового рынка в виде решения выявленных проблем, будет способствовать становлению сильного и эффективного рынка финансовых инструментов, усилив тем самым потенциал роста экономики России.



Список цитируемой литературы

1. Берзон Н.И., Столяров А.И., Теплова Т.В. (2016). Российский финансовый рынок: вызовы, проблемы и перспективы. //Материалы XVII Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества М. НИУ ВШЭ. 32 с. [Berzon N., Stolyarov A., Teplova T. The Russian financial market: Challenges, problems and prospects. Materialy



- VII Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva. Moscow : NIU VSHE. pp. 32. (In Russian).]
2. Данилин, В.А. Харитонов Е.Э. (2004). Осуществление банками функции финансового посредника // Деньги и кредит. - № 10. - С. 10-16. [Danilin, AV. Kharitonov E. (2004). Implementation of the banks as a financial intermediary. Den'gi i kredit. № 10. pp. 10-16. (In Russian).]
 3. Данилова Т.Н. (2004). Банк как финансовый посредник трансформации сбережений в инвестиции // Финансы и кредит. № 11. -С. 20-26. [Danilova T. (2004). The Bank as a financial intermediary transformation of savings into investments. Finansy i kredit. № 11. pp. 20-26. (In Russian).]
 4. Левина И. (2006). К вопросу о соотношении реального и финансового секторов / И. Левина // Вопросы экономики. №10. - С. 88. [Levina I. (2006). On the question of the relationship between the real and financial sectors. Questions of economy. №10. Pp. 88. (In Russian).]
 5. Макарова А.А., Григорьева Л.Г.(ред.) (2012). Прогноз развития энергетики мира и России до 2035 г. / Под ред. А.А. - М.: ИНЭИ РАН.[Makarova A., Grigoriev L. (eds.) (2012). Forecast of development of the world energy and Russia by 2035. Moscow.: INEI RAN. (In Russian).]
 6. Макарова В. А.(2011). Профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг. СПб. : НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург), 2011. [Makarova V. (2011). Professional activities in the securities market. Saint-Petersburg: National Research University Higher school of economy]
 7. Потемкин А. (2005). Роль банковской системы и фондового рынка в финансировании реального сектора // Рынок ценных бумаг. №14(293). - С. 16-20. [A. Potemkin (2005). The role of the banking system and the stock market in the financing of the real sector. Rynok tsennykh bumag. №14(293). pp. 16-20. (In Russian).]
 8. Семенов В.В. (2008) Германская и англосаксонская финансовые модели в мире и в России// Вестник экономики, права и социологии, № 2.[Semenenko V. (2008) German and Anglo-Saxon financial model in the world and in Russia. Vestnik ekonomiki, prava i sotsiologii, № 2. (In Russian).]



Section 15. Economic, organization and management of enterprises

DEVELOPMENT OF STRUCTURAL MODEL ASSESSMENT OF PRODUCTS COMPETITIVENESS FOR EXAMPLE CLOTHING COMPANY UNIFORMS

РОЗРОБКА СТРУКТУРНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ШКІЛЬНОЇ ФОРМИ



Artyuh T.M.

Артюх Т.М.

д.т.н., професор кафедри експертизи харчових продуктів НУХТ

Nryhorenko I.V.

Григоренко І.В.

к.т.н., доцент кафедри товарознавства,

експертизи та торговельного підприємництва ВТЕІ КНТЕУ



This article presents a comprehensive method that allows you to evaluate the performance of the company and the competitiveness of its products. An pokaznikiv Rationale and consistency of their application. The algorithm to determine the level konkurentrospromozhnosti garments by certain parameters on the example of school uniform. A structural model assessment of competitiveness, which can be used predstvnnykamy garment industry to develop a set of measures to improve the economic performance of domestic enterprises.

Keywords: *competitiveness, sewing enterprise competitiveness indicators, structural model.*

У статті представлено комплексний метод, який дає змогу оцінити показники діяльності підприємства та рівень конкурентоспроможності його продукції. Наведено обґрунтування вибору показників та послідовність їх застосування. Представлено алгоритм визначення рівня конкурентоспроможності швейних виробів за визначеними показниками на прикладі шкільної форми. Запропоновано структурну модель оцінки конкурентоспроможності, яка може бути використана представниками швейної галузі для розробки комплексу заходів стосовно покращення результатів економічної діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, швейні підприємства, показники конкурентоспроможності, структурна модель.*



Постановка проблеми. В сучасних умовах запорукою успіху продукції, що випускається швейними підприємствами, є її бездоганна якість, низька ціна і асортимент, здатний задовольнити покупця. Особливо високі вимоги сучасних споживачів пред'являються до товарів для дітей.

Проектування одягу для школярів відповідно до особливостей природного і соціального середовища і умовами експлуатації є складною науковою і практичною задачею, оскільки при цьому необхідно враховувати як особливості платоспроможного попиту на даний вид одягу і систему споживчих переваг, так і вимоги шкільної ергономіки, особливості теплозахисних властивостей дитячої одягу.

Вимоги щодо ефективного управління діяльністю суб'єкта господарювання в умовах конкуренції об'єктивно вимагають оцінки рівня його конкурентоспроможності. Саме на основі одержаної оцінки позиції підприємства на ринку відбувається формування стратегії розвитку підприємства, яка дає можливість підвищити рівень конкурентоспроможності його товарів, сприяє покращенню економічних показників.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції швейних підприємств скористаємось комплексним методом, який водночас дасть змогу оцінити і найбільш суттєві показники діяльності підприємства, і рівень конкурентоспроможності його продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В даний час відомі роботи Є.Б. Коблякової, Г.П. Бескоровайної, Т.П. Тихонової, І.А. Лукашевої, Ж.А. Юсупової, присвячені вдосконаленню процесу проектування дитячого одягу, методів маркетингових досліджень ринку споживачів і автоматизації процесу формування асортиментних колекцій шкільного одягу як засобів підвищення конкурентоспроможності підприємств.

У роботах Ермолова М.О., Беляєвої Н.С. Константинова І. В., Янкового О.Г. розглянуто методи оцінки та роль ланцюжка цінностей при формуванні конкурентного потенціалу промислового підприємства. Формування та розвиток конкурентоспроможності підприємницької структури на ринку текстильної продукції розглядається в роботах Стацури А. І.

Однак залишаються актуальними проблеми усунення існуючих недоліків в асортименті і конструкції одягу, повніше врахування гігієнічних, ергономічних, естетичних вимог в процесі проектування, тощо та їх вплив на конкурентність швейних підприємств у загальному.

Формулювання цілей статті. Цілі статті полягають в розробці структурної моделі оцінки конкурентоспроможності швейних виробів.

Опис основного матеріалу дослідження. Структурна модель оцінки конкурентоспроможності текстильних товарів представляє собою дерево показників. На нульовому-рівні розташовується показник конкурентоспроможності продукції (К). На першому рівні перебувають, комплексний показник нормативних вимог ($K_{нв}$), показник якості товару ($K_я$), комплексний економічний показник ($K_е$) і комплексний показник, що характеризує можливості підприємства на ринку ($K_п$).



Комплексний показник, нормативних вимог, відображає вимоги споживачів з безпеки (K_{ϕ}), екологічності ($K_{\text{екол}}$), та інші обов'язкові вимоги ($K_{\text{шум}}$). Недотримання хоча б однієї з вимог цієї групи буде свідчити про неконкурентоспроможність даного товару і подальша оцінка буде зупинена.

Комплексний показник якості шкільної форми містить у собі комплексний показник якості шкільної форми ($K_{\text{шф}}$) формується з одиничних показників, що відображають якісні ($K^{\text{як}}$) та кількісні параметри ($K^{\text{кп}}$).

Третьою складовою конкурентоспроможності продукції є комплексний економічний показник, що відображає витрати на придбання та використання товару ($K_{\text{в}}^{\text{еп}}$) і постійне збільшення споживачів ($K_{\text{в}}^{\text{к}}$).

Четвертим елементом конкурентоспроможності продукції є комплексний показник ($K_{\text{п}}$), що характеризує можливості ведення підприємством конкурентної боротьби на ринку. До складу даного комплексного показника входять показники, що відображають якісні характеристики ($K_{\text{п}}^{\text{як}}$) і кількісні параметри підприємства на ринку ($K_{\text{п}}^{\text{кп}}$).

Проведений аналіз ринку дозволив установити перелік параметрів для оцінки шкільної форми.

Оцінка конкурентоспроможності шкільної форми проводиться в наступній послідовності:

1. Перш ніж приступитися до обчислення комплексних показників ($K_{\text{я}}$), ($K_{\text{е}}$), ($K_{\text{п}}$) необхідно оцінити відповідність товарів-конкурентів нормативним вимогам [4, 5] та іншим обов'язковим вимогам, що задаються нормативними документами.

Дана оцінка проводиться за формулою:

$$(K_{\text{нв}}) = \prod P_{ni}, i=1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

де P_{ni} – одиничний показник по i -му нормативному параметру.

Якщо нормативні параметри шкільної форми відповідають обов'язковим нормам стандартів, то одиничний показник рівний 1, якщо ні, то 0.

Таким чином, якщо хоча б один, з одиничних показників рівний 0, то i комплексний показник ($K_{\text{нв}}) = 0$, що свідчить про неконкурентоспроможність даної продукції, і подальша оцінка повинна бути припинена.

2. Обчислення комплексного показника якості шкільної форми проводиться в такий спосіб.

Будується структурна модель якості шкільної форми. Показник розраховується на основі ранжування характеристик товарів, які здійснюють експерти.

У якості заходу переваги одного товару-конкурента перед іншим використовується коефіцієнт рангової кореляції:

$$K_{\text{т}}^{\text{як}} = K_{\text{р}} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (r_{ij} - 1)}{m(n-1)} \quad (2)$$

де r_{ij} – ранг j – го товару по i – му параметру;



m – кількість якісних характеристик;

n – кількість аналізованих товарів-конкурентів.

3. Комплексний економічний показник K_e , визначається за співвідношенням:

$$K_T^{як} = \frac{Z_i}{Z_{i0}} \quad (3)$$

де Z_i, Z_{i0} – витрати на придбання та споживання товару, i – того підприємства – конкурента і підприємства обраного в якості базового, відповідно:

$$Z_i = K_{vi}^{np} + K_{vi}^c \quad (4)$$

– витрати на товар i - го підприємства:

$$Z_i = K_{ebi}^{np} + K_{ebi}^c \quad (5)$$

– витрати на товар базової фірми.

4. Комплексний показник можливостей підприємства визначається аналогічно оцінці показника ($K_{тj}$) з відповідними одиничними та комплексними показниками.

5. Оцінки рівня конкурентоспроможності шкільної форми здійснюється за співвідношенням;

$$K = \frac{1}{2} * K_{нв} * \frac{(K_n + K_p)}{K_e} \quad (6)$$

При цьому вирішальне правило наступне: чим більше значення рівня конкурентоспроможності (K) відповідного товару, тем вища конкурентоспроможність товару даного підприємства. Тобто, більшому значенню показника конкурентоспроможності (K) відповідає кращий товар.

Для оцінки конкурентоспроможності шкільної форми у відповідності зі структурною моделлю конкурентоспроможності та послідовністю визначення необхідно розробити наступні пропозиції:

1. пропозиції щодо визначення важливих текстильних товарів;
2. пропозиції з визначення якості товару;
3. пропозиції з визначення витрат на придбання та споживання шкільної форми;
4. пропозиції з визначення організаційних показників ринкової стабільності підприємства.;
5. пропозиції по визначенню конкурентоспроможності текстильних товарів.

Обґрунтуємо визначені пропозиції.

1. Пропозиція з визначення важливості показників призначена для визначення коефіцієнтів вагомості відповідних параметрів при оцінці конкурентоспроможності шкільної форми.



На нашу думку, швейним підприємствам необхідно використовувати дану пропозицію при визначенні комплексного показника якості, що характеризує якість товару, комплексних показників, що відображають якісні та кількісні параметри швейних підприємств на ринку України.

Залежно від наявної вихідної інформації (кількісних значень або якісних) використовуються метод ранжування та метод бальної оцінки. Для одержання коефіцієнтів вагомості в цьому випадку залучаються експерти. Крім того, виходячи із цілей і сутності завдання експерти також визначають перелік показників якості для оцінки конкурентоспроможності.

Вихідними даними є:

- перелік текстильних товарів при оцінці конкурентоспроможності;
- товар, обраний у якості базового;
- технічні та інші показники товарів-конкурентів і базового товару;
- результати експертизи оцінки параметрів.

Визначення коефіцієнтів вагомості, що відображають важливість аналізованих параметрів здійснюється в кілька етапів.

На першому етапі на основі наявних вихідних даних складається перелік основних параметрів, необхідних для оцінки конкурентоспроможності.

На другому етапі проводиться експертна оцінка, опитування.

На третьому етапі відбуваються обробка результатів експертизи та визначення коефіцієнтів вагомості.

Оцінка значимості показників здійснювалася за 10 бальною шкалою із кроком 1. Експерт оцінював відносну значимість параметра величиною a_p у балах. У цьому випадку коефіцієнти вагомості визначаються за формулою:

$$a_i = \frac{\sum_{l=1}^L a_{ij}}{\sum_{j=1}^m \sum_{l=1}^L a_{ij}} \quad (7)$$

де a_{ij} – кількість балів, дана l-м експертом j-му показнику якості,

$l=1, 2, L$ - кількість експертів;

$j=1, 2, \dots, m$ - кількість аналізованих параметрів.

2. Пропозиція по визначенню якості товару визначає порядок і правила кількісної оцінки якості на основі параметрів якості, що характеризують використання шкільної форми за призначенням і якості в процесі застосування буде розглянуто в п.3.2.

3. Пропозиція з визначення витрат необхідна для визначення одноразових витрат, пов'язаних із придбанням і витрат споживання, тобто витрат, що виникають у процесі безпосереднього використання товару.

Комплексний економічний показник визначається за формулою:

$$K_e = \frac{Z_i}{Z_{i0}} \quad (8)$$

де Z_i і Z_{i0} – сумарні витрати аналізованого товару та базового.



4. Пропозиція з визначення ринкової стабільності підприємства на ринку шкільної форми необхідна для оцінки можливостей підприємства функціонувати в конкурентній боротьбі на даному ринку, а також для створення перспектив його розвитку.

Комплексний показник ринкової стійкості підприємства (K_{Π}) визначається показником, що відображають кількісні параметри ($K_{\Pi}^{\text{квл}}$) і якісні характеристики ($K_{\Pi}^{\text{як}}$):

$$K_{\Pi} = \frac{1}{2}(K_{\Pi}^{\text{як}} + K_{\Pi}^{\text{квл}}) \quad (9)$$

або

$$K_{\Pi} = a_1 K_{\Pi}^{\text{як}} + a_2 K_{\Pi}^{\text{квл}} \quad (10)$$

де a_1, a_2 – коефіцієнти важливості даних груп показників якості.

Коефіцієнт ($K_{\Pi}^{\text{квл}}$) рівний:

$$K_{\Pi}^{\text{квл}} = \sum_{i=1}^m a_i q_i \quad (11)$$

де a_i і q_i – важливість відповідних груп параметрів.

У якості якісних характеристик ринкової стабільності підприємства можуть бути використані наступні характеристики: імідж і престиж підприємства; наявність зареєстрованого товарного знаку; якість сервісних послуг, надаваних підприємством; додаткові послуги, надавані даним підприємством; маркетингова політика підприємства; інноваційна політика підприємства; стратегічний менеджмент, здійснюваний підприємством; інвестиції на удосконалення шкільної форми.

Оцінюючи переваги одного підприємства-конкурента перед іншим за перерахованими якісними характеристиками використовується коефіцієнт рангової кореляції, що обчислюється.

Таким чином, обчислення коефіцієнтів ($K_{\Pi}^{\text{квл}}$) і ($K_{\Pi}^{\text{як}}$) дозволяє визначити коефіцієнт ринкової стабільності підприємства на ринку шкільної форми.

5. Пропозиція щодо визначення конкурентоспроможності шкільної форми не встановлює єдині правила оцінки рівня конкурентоспроможності з урахуванням якості товару, рівня економічних параметрів придбання та споживання товару, а також можливостей підприємства перемагати у конкурентній боротьбі на ринку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, методика може бути використана швейними підприємствами: для визначення конкурентоспроможності шкільної форми та розробки комплексу маркетингових, інноваційних і інших заходів на ринку співробітниками науково-дослідної служби, відділу маркетингу; різними фахівцями і керівниками, що здійснюють вивчення закордонних ринків і конкурентоспроможності на них шкільної форми.



Список літератури:

1. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолов // Как продать ваш товар на внешнем рынке. – М.: Мысль. – 2009. – С. 228-241.



2. Константинова И. В. Система методов оценки конкурентоспособности //Сб.мат.Всерос. науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы регионального управления». – Пенза: ПДЗ, 2008. – Ч. 2. – С.73–74.
3. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред.. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант. –2013. – 470 с.
4. Одяг верхній пальтово-костюмного асортименту. Загальні технічні умови: ДСТУ ГОСТ 25295:2005. – К.: Держспоживстандарт. – 2006. – 21 с.
5. Одяг верхній платяно-блузкового асортименту. Загальні технічні умови: ДСТУ ГОСТ 25294: 2005. – К.: Держспоживстандарт. – 2006. – 20 с.



SECRET WEAPON – INTANGIBLE ASSETS OF PHARMACEUTICAL COMPANIES

СЕКРЕТНОЕ ОРУЖИЕ – НЕОСЯЗАЕМЫЕ АКТИВЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ.



Girsh V.A.

Гирш В.А.

*Аспирант 3 курса, кафедра Экономика и Управление СурГУ
valeriyagirsh@mail.ru*

Zybareva L.V.

Зубарева Л.В.

*д.э.н., профессор кафедры Бухгалтерского учета,
анализа и аудита, СурГУ*



Abstract: *It is an extremely difficult time for companies to find a real competitive advantages and use them in the work before the others do the same. One of possible variants of development of the organization is to focus on the organization, management and human resource development.*

Keywords: *human capital, intangible assets, pharmaceutical company*

Аннотация: *В настоящее время компаниям крайне сложно найти достойные конкурентные преимущества и применить их в работе до того, как этого не сделают другие. Одним из возможных вариантов развития организации является концентрация на организации, управлении и развитии человеческими ресурсами.*

Ключевые слова: *человеческий капитал, неосязаемые активы, фармацевтическая компания*

Длительное время не существовало приемлемого термина для определения той части неосязаемых активов фармацевтической фирмы, которая объясняет причины роста стоимости компании. Не существовало и по сей день не существует единого понимания ни неосязаемых активов, ни деловой репутации предприятия. Неосязаемые активы, рассматривались как нечто неопределенное и не измеряемое [4].

Человеческий капитал в широком смысле слова – специфическая форма капитала, воплощённого в самом человеке, это имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и приносят ему доход в форме заработной платы или ренты [1].

Очень важным дополнением, особенно в наше время, будет суждение Л. Туроу касаясь такого ресурса как человеческое время: “Запас человеческого времени является столь же базовым, как и запас ресурсов. Это главный актив человеческого капитала, который позволяет индивидууму приобретать другие активы человеческого капитала” [5]. Человеческий капитал не тождествен человеческим ресурсам. Высококачественные человеческие ресурсы могут быть невостребованы в процессе создания добавочной стоимости или улучшения качества жизни, и следовательно, в такой ситуации не могут считаться человеческим капиталом. Низкокачественные человеческие ресурсы в условиях высокой алгоритмизации бизнес-процессов могут создавать значительную прибавочную стоимость (конвейерное производство) [3].

Наиболее развита структура учета и развития человеческого капитала на Западе. Принципы оценки везде одинаковы, различаются принципы реализации – это ключевой момент для постоянного развития компаний. Выделяют три основные группы контроля, оценки человеческого капитала, представленные в Таблице 1 [2].



Таблица 1

Основные уровни оценки человеческого капитала

Уровень оценки	Периодичность	Метод	Возможности использования
1. Повседневная оценка профессиональной деятельности (сильных и слабых сторон)	Один раз в день один раз в неделю	Анкетирование по фактическим действиям. Обсуждение	Обратная связь с оцениваемым с целью модификации поведения и обучения
2. Периодическая оценка исполнения обязанностей	Один раз в полгода, год	Анкетирование по фактическим действиям и результатам труда	Определение перспективы и разработка совместных целей
3. Оценка потенциала	Разовая, перманентная	Обсуждение. Тестирование. Центр оценки.	Построение кадрового прогноза, планирование карьеры

Регулярный контроль и оценка человеческого капитала зарубежной фармацевтической компании осуществляется по четырем направлениям дважды в год:

1. Выполнение плана продаж и динамика продаж;
2. Развитие клиентской базы данных;
3. Выполнение KPI;
4. Знание препаратов и слайдов маркетинговой стратегии.

На основании полученных данных, отдел по работе с персоналом ранжирует специалистов на перспективных и не перспективных, принимает решение об увольнении, повышении и поощрениях. В фармацевтических компаниях, как и во всех остальных, присутствует как материальное, так и нематериальное поощрение. Размер материального поощрения базируется на сетке коэффициентов, представляющих собой прямо зависимые от продаж параметры.

Заработная плана состоит из двух частей: оклада – константы, неизменной части и процентов, выплачиваемых по итогам квартала, полугодия, года. Стоит отметить, что размер заработной платы за счет подвижной части – процентов от продаж может быть практически не ограничен. Что еще раз подтверждает важность человеческого капитала и готовность тратить денежные средства на его содержание, развитие и поощрение фармацевтических компаний. Сравнивая опыт отечественных и зарубежных компаний, можно увидеть значительные отличия и разницу в подходах к работе с человеческим капиталом. Западная система более гибкая и лояльна, достаточно требовательная и логично выстроенная. Отечественная же жесткая и слишком тре-



бовательная, абсолютно не гибкая и на настоящий момент требующая существенных изменений для того, чтобы остаться на рынке и продолжать развитие. Важным аспектом написания данной работы как раз и является сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта, возможности интеграции рабочих аспектов и целесообразность их внедрения в зависимости от ситуации: социальной, экономической и политической.

Грамотное построение структуры взаимоотношений в фармацевтических компаниях является важнейшей составляющей решения рабочих вопросов, взаимодействий, решения задач, достижения целей. Четко выстроенные уровни работников в зависимости от занимаемой ими должности позволяют концентрировать ключевые задачи на том или ином уровне, позволяют избежать пересечения функциональных обязанностей, ограждают от избытка информации. Помимо отела по работе с персоналом, начальники на местах – региональные менеджеры, формируют и поддерживают на должном уровне деловой климат, психологический комфорт своих подчиненных. Решение вопросов через своего непосредственного начальника позволяет на месте разобрать, а возможно и решить ряд моментов, при этом «разгружая» управленцев высшего звена.

Централизованный характер структуры фарм. компании предполагает также концентрацию максимального количества узких специалистов в одном месте – центральном офисе, избегая распыление, потерю информации и дополнительные накладные расходы на содержание вышеуказанным специалистам в каждом отдельном административном центре страны.

Отсутствие офиса на местах, в регионе в целом и в каждом конкретном городе в частности, при полном обеспечении каждого полевого работника всеми необходимыми инструментами для работы (компьютер, копировальная техника, канцелярские товары), также экономит средства компании в виде аренды и позволяет выше концентрироваться на поставленных задачах работникам компании. Гибкий рабочий график – еще один компонент, представляющий собой максимально эффективную форму работы для данной области. Система персональных дней (эти дни формируются специально на каждого сотрудника за счет ненормированного характера работы), дней на выздоровление (один-два дня подряд, при том условии, если вы не хотите брать больничный) позволяет работникам не затрачивая рабочего времени решать вопросы личного характера. Как уже упоминалось выше, прекрасные условия работы с точки зрения социальной обеспеченности – страховки и автомобиля играют только положительную роль.

Основываясь на вышеуказанных аспектах, можно сделать вывод о высокой продуманности и рациональности видения бизнеса с точки зрения фармацевтических компаний в отношении ключевого звена – человеческого капитала. В свою очередь развитие человеческого капитала является поистине неограниченными конкурентными преимуществами компании.



Список литературы:

1. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография/Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под редакцией профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение -1, Орел: ОрелГУ,2005. – 513 с.
2. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации // Управление персоналом. – М., 2010. -№4-9. - С. 46-50.
3. Шеменова, О. В. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под ред. О. В. Шеменовой, Т. В. Харитоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 296 с.
4. Шикина С.А. Оценка влияния величины нематериальных активов на структуру активов производственных предприятий // Российское предпринимательство. — 2011. — № 1-2 (176). — с. 110-116.
5. Щетинин, В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки// Мировая экономика и междунар. отношения.- М., 2013.- №5.-С.42-49.



**METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS
AND EVALUATION OF ENERGY EFFICIENCY OF THE ENTERPRISES
OF THE SMALL CITY**



Maksimchuk O.V.

*Doctor of Economics, professor, head of the Department
of Management and Urban development and Construction
Volograd State Technical University
Volograd, Russian Federation*

Ponomareva E.Yu.

*Master student of the Department
of Management and Urban development and Construction
Volograd State Technical University
Volograd, Russian Federation*

**Polyanichko M.V.**

*Master student of the Department
of Management and Urban development and Construction
Volgograd State Technical University
Volgograd, Russian Federation*



Abstract. *The article describes the various methods of energy saving assessment of the effect of the fuel and energy complex in the small city. Systematized and summarized the different views of researchers on the subject.*

Keywords. *Energy efficiency, energy management, small city, balanced score-card, benchmarking.*

All the more important in the energy sector is the problem of the effectiveness of energy saving. First of all, this is due to inappropriate use of energy resources. Former Minister of Energy S.I. Shmatko expressed his opinion about the state policy in the field of improving energy efficiency: 'there are reserves for major savings In the implementation of energy saving policy.' Today, the energy intensity of Russian industrial products is several times higher than in developed countries. Because of the different energy losses, low efficiency equipment Russia loses billions of rubles.

The task before us is formulated very clearly - by 2020 the energy intensity of Russia's GDP should be reduced by at least 40%. The only way to ensure the rational use of energy" [9].

The approach and methodology for assessing the economic effect of energy saving have changed with the adoption of the Federal Law №261 dated November 23, 2009. "On energy saving and energy efficiency improvements and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation."

Emerging techniques are based on the main provisions of the present Federal Law. In turn, based on the following principles:

1. The effective and efficient use of energy resources;
2. Support and promotion of energy saving and energy efficiency;
3. Consistency and complexity of the energy saving measures and energy efficiency;
4. The planning of energy saving;
5. The use of energy in view of the resource, industrial, technological, environmental and social conditions.

The essence of any technique is primarily to reduce the consumption of energy resources and the stabilization of fuel and energy complex.

Leading Energy Ministers N.I. Danilov and Y.M. Schelokov aim to offer not only a technique which allows you to calculate the inefficient use of energy resources throughout the Energy and divide the complex into components. The authors analyze the organization, suppliers, customers, etc. (FEC (Fuel and Energy Complex) subjects), and then make a general conclusion about the effectiveness or ineffectiveness [3].



Because of the technological processes, each individual enterprise or a particular industry requires an individual assessment of the energy efficiency. During analysis should be used physical methods as well as economic. For general information about energy use methods based on the physical plant. These include the total energy consumption and its distribution on the individual objects. Perform initial assessment of energy efficiency allows a comparison of these figures with the regulations. It is necessary to take into account factors that may affect the energy use in the enterprise. For example, seasonal variations in temperature. This will help to identify the least efficient in terms of energy facilities and systems. To develop specific recommendations to improve energy efficiency allow the calculation methods of economic analysis [2].

From most of the factors depend on enterprise energy efficiency:

1. The implementation of the operational objectives;
2. The maintenance work;
3. Procedures;
4. Design standards;
5. Culture and expertise;
6. Achieve a balance of power, profit, and power consumption.

It is impossible to determine the status of the entire grid using only one factor. Operating conditions change constantly. Constant attention is necessary to the full range of factors to ensure energy efficiency. Due to budgetary constraints and the desire of short-term profits, the energy often “running out through your fingers”. As a result, energy efficiency in the majority of cases, are deteriorating.

In order to achieve a stable energy efficiency will require an approach that will combine technology and treatment, as well as economic measures are reflected in the new standards for the management of energy production and consumption and carbon dioxide emissions.

The main problem is a control at management level and at the operational. To construct the concept of management production and consumption of energy are needed reliable, accurate data on the change of energy in the enterprise together with the distribution system management and archiving of process data server [4].

The decision of the management problems cut out in the consistent application of a systems approach to energy management. The term refers to energy management - Energy management system is integrated with the use of energy-economic indicators, taken from the annual review of FEC subjects in order to reduce or optimize energy resources losses.

Standard methodology PDCA (Deming cycle - planning, operation, inspection, adjustment) gives an additional opportunity to improve energy efficiency. New chart is a balanced energy efficiency system that includes reporting indicators of strategic development of the company.

Many businesses use it as a balanced system of central organizational chart of control processes. Initially, the company develops its own system with a fairly narrow set of problems - the formulation of the strategy concept, consensus on how to implement it and report



it to all employees. The transition from the system of assessment to the control system is the true significance of the Balanced Scorecard (BSC).

BSC fills the gap that exists in the management systems - namely, the lack of feedback on the company's strategy. A balanced system enables companies to organize and to focus on long-term strategy. In this application, the system becomes the basis of business management information age [5].

The basic method is that the main energy indicators should be linked to the main strategic goals of the company and, in turn, control the execution of the strategy.

There are the following "basic projection" BSC strategy:

1. The people (training and development);
2. Technical (quality of energy);
3. Technology (internal technical processes);
4. Financial (business income).

The main problem is this - make this program work and bring economic benefits. First of all, this requires a competent monitoring system (control and data processing), which is a guarantee of successful development of a line of energy saving and improve the quality of all the company's systems. To determine the competitiveness of the company identified a number of indicators of energy efficiency: energy intensity index; efficiency index maintenance costs; Index staff efficiency; efficiency index, maintenance personnel; efficiency index is not maintenance personnel; efficiency index of non-energy costs; increasing the volume index; carbon index.

These indicators are used to compare one company performance indicators similar plant or factory in the same geographical region. It should be developed and implemented their own indexes on every level of the enterprise and identifies the boundaries of the system for monitoring: lower level (oven, ventilation system, etc.), intermediate level (object), the upper level (the plant).

In turn, these indicators should be match with management objectives for each level. At the level of the enterprise - it is primarily the optimization of energy-technological efficiency (improving the efficiency of production - processes and reducing energy consumption).

In practice, we can see the need to develop energy efficiency system taking into account the indicators adopted in the industry and international practice. An example of the use of data in refining - to calculate the energy efficiency of the enterprise used Solomon technique. This branch correlation will enable to compare enterprise with other industries, and bring out the best of the world and will provide additional information for the analysis [1].

Currently, had spread benchmarking energy concept. It lies in the dissemination of best practices and the best achievements in the industry and enterprises with a variety of activities and types of ownership. An important role in all this play challenging and organizational factors that affect the level of efficiency of the enterprises in the energy-saving field. Using this concept has led to several different methods. One of the works reported advantages in competitiveness of companies through the use of benchmarking.



Benchmarking of energy efficiency means the process of collecting, analyzing information to assess and compare the efficiency of use of fuel and energy resources within a single object. An object is defined processes, buildings or industrial plants.

Two types of benchmarking - internal and external. Internal - between entities within the same organization, and external - between competing entities, depending on confidentiality.

There are different goals of energy efficiency benchmarking, including: the definition of objectives to improve energy efficiency; raising awareness of energy efficiency level objects in the same class to stimulate the processes for the implementation of energy conservation measures; definition and monitoring of the dynamics of changes in the level of energy efficiency of objects in the class.

Benchmarking used to estimate the proportion of energy consumption. In the case of the introduction of energy-saving measures technology and management are changed- this requires new assessments. With energy management, energy audits, methods of calculating energy efficiency is closely related to benchmarking [8].

There are two systems of classification of objects: facet and hierarchical. In a hierarchical system, a plurality of objects divided into superordinate subsets. At a certain level each object describes the specific value of the selected attribute classification. New signs are set for further classification. The depth of the classification is considered as the number of levels of classification.

Table 1

Advantages and disadvantages of a hierarchical system

Advantages	Disadvantages
The simplicity of construction, the use of independent classifications in the different branches of the hierarchy.	The rigid structure that does not allow the changes. Inability to group objects by not pre-specified combinations of features.

Select facets, that is, the signs of classification allows the facet classification. Every facet includes a set of homogeneous values of the classification attribute.

Table 2

Advantages and disadvantages of faceted system

Advantages	Disadvantages
Using a large number of classification features, the ability to modify the entire system without changing the structure of the groups.	At the construction it is necessary to take into account the variety of facets.



To determine the energy efficiency index in enterprises as software used MATLAB-FuzzyLogicToolbox software. This technology is more accurate when compared with other techniques, allow to determine the energy efficiency ratio and most importantly greatly reduces the time for the appropriate calculations. MATLAB system includes odd logic package, as well as uses genetic algorithms.

Initially, the aim of this theory was the management of the facility under uncertainty using fuzzy instructions. Odd logic has been proposed for the analysis of fuzzy statements, used methods are based on a probabilistic approach. Method related to "Soft Computing" has shown to be effective in the construction of automated facilities management systems in conditions of uncertainty [6].

It is necessary to take into account different scenarios when evaluating the energy efficiency of equipment. It is developed scenarios of possible conditions, and is provided an assessment of the financial implications. Scenarios are divided into: optimistic, pessimistic and most probable. Each variant has its own input values change [8].

Conclusion:

It is necessary to consider a variety of innovative methods and tools for a thorough analysis and definition of energy efficiency. Using computational methods using fuzzy sets will give the most true values in the terms of the absence at certain levels of the enterprise historical data. After analyzing the problem, we identified the main points and provisions that directly affect the adequate assessment of the enterprise efficiency. It is advisable to use as the primary tool of a balanced scorecard. After the introduction of the Federal Law №261 adopted a general line to reduce energy intensity in the fuel and energy complex. The next step should be the choice of methodology for assessment of the measures for energy efficiency. To assess the energy efficiency of work on energy efficiency we propose to use the above methods.



Bibliography:

1. Ageev M.K. New energy efficiency factors. / M.K. Ageev // Independent newspaper, N.Y. - energy. 2013.
2. Gnedoj N.V. Energy efficiency and identifying energy saving potential in oil refining / N.V Gnedoj, E.E. Malyarenko // Naukovadumka. Kyiv, 2008. P. 182.
3. David Stokill. Energy efficiency in the processing industry. User Manual for stable energy / Stokill David // Emerson Energy Efficiency Manual, 2013. P. 51.
4. Kaplan Robert S. Balanced Scorecard. From strategy to action. / Kaplan Robert C., Norton David P. - M. Pavlov.: Company Olympus-Business, 2003. P. 304.
5. Leonenkov A.V. Fuzzy modeling in Matlab and Fuzzy Tech / A. V. Leonenkov // SPb. BHV - St. Petersburg, 2005. P. 736.



6. Pershina T. A., Ponomareva E. Yu. Increase in comfort of accommodation of the population of the city due to energy efficient and eco-friendly modernization of enterprise structures / T. A. Pershina, E. Yu. Ponomareva // Energy efficiency, resource-saving and environmental management in municipal economy and a construction: economy and management: Publishing house of VOLGGASU, 2016. – P. 649-654.
7. Semenenko M.G. Evaluation of effectiveness of investment projects based on fuzzy logic / M.G. Semenenko, T.V. Lesina // Financial analytics: problems and solutions. №29. 2011. P. 63-68.
8. Russian newspaper. Economy «Energy». 06.06.2016. № 4884. [Electronic resource]. Available at: <http://www.rg.ru/gazeta/economika>.



DYNAMIC STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF BAKERIES

ФУНКЦІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА



Neklesa A.I.

Неклеса А.І.

аспірант кафедри економіки підприємства

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава

anton.neklesa@ukr.net

У розвитку хлібопекарської галузі в Україні простежується ряд проблем, які нині негативно впливають на діяльність суб'єктів галузі й можуть посилювати негативні тенденції у майбутньому. Передусім, це скорочення офіційних обсягів виробництва хліба, що при збереженні обсягів фактичного його споживання в країні суттєво зменшує доходи легальних виробників. Крім того, хлібопекарське виробництво, де вико-



ристовується морально застаріле та фізично зношене устаткування, характеризується високою енергоємністю. Водночас у більшості підприємств галузі відсутні кошти на технічне переоснащення, впровадження енергозберігаючих технологій, розробку сучасних систем забезпечення якості й безпеки продукції. Зростання матеріаломісткості продукції та витратності виробництва спричинене неспроможністю Аграрного фонду України стабілізувати цінову ситуацію на ринку борошна. В намаганні знизити собівартість продукції підприємства галузі вдаються до економії на заробітній платні, що призводить до плінності й втрати кадрового потенціалу [1, с. 119–120].

Ієрархія функцій управління хлібопекарським підприємством обумовлює, що для них характерні функціональні стратегії, які адекватно і гнучко реагують на можливі зміни зовнішнього середовища хлібопекарського підприємства. Як функціональних стратегій розвитку хлібопекарського підприємства ми рекомендуємо розробляти:

- стратегію зниження витрат виробництва – довгострокова програма, спрямована на зростання доходу продукції;
- продуктово-ринкову стратегію (або стратегію бізнесу) – довгострокова програма розробки і прийняття рішень по номенклатурі, асортименту, якості та обсягу виробництва хлібопекарської продукції і відповідно її реалізація на ринках [2, с. 95];
- виробничу стратегію – в хлібопекарському підприємстві виробництво є головним компонентом і пов'язаним з іншими видами діяльності;
- фінансову стратегію – довгострокова програма конкретних дій по використанню власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів хлібопекарського підприємства для досягнення стратегічної конкурентної переваги [2, с. 171.];
- стратегію управління персоналом – довгострокова програма конкретних дій по формуванню та розвитку потенціалу працівників хлібопекарського підприємства;
- інвестиційну стратегію – довгострокова програма вишукування і використання інвестицій з оцінкою їх ефективності;
- стратегію науково-технічного та інноваційного розвитку – довгострокова програма використання прогресивних технологій виробництва хліба та хлібобулочних виробів, розробки нових сортів;
- інформаційну стратегію – довгострокова програма розробки інформаційних потоків, включаючи всі підрозділи хлібопекарського підприємства.

Кожна стратегія повинна мати своє методичне трактування і забезпечення. Наприклад, інноваційна стратегія виділяє три типи стратегій: еволюційний, наступальний, наступально-ризиковий, і формулюють їх характерні властивості [3]. До них відносяться:

- для еволюційної стратегії – попит на нововведення випереджають задоволення потреби (створення продукції); відставання технічного рівня виробів, висока собівартість продукції; відсутність науково-технічних заділів та ін. ;



- для наступальної стратегії – попит на нововведення задовольняється в міру його виникнення; своєчасно проводиться модифікація продукції; високий технічний рівень виробів і виробництва; низька собівартість продукції та ін.;
- для поступально-ризикової стратегії – розробка нововведень і можливості його виробництва випереджають попит; ризик у зв'язку з невизначеністю попиту, обсягів виробництва і економічного ефекту; значні витрати на рекламу та ін.

Подальший розвиток цих положень, на нашу думку, має знайти в розробках щодо вибору інноваційної стратегії підприємствами стосовно галузевих особливостей.

Так, при виборі типу стратегії хлібопекарського підприємства слід враховувати такі фактори, як рівень насичення споживчого ринку в певному вигляді хлібопекарської продукції, рівень техніко-економічних і фінансових показників, економічність стратегії, що сприяє економічному зростанню підприємства. Особливості кожної стратегії зумовлюють і відповідні чинники.

Модель економічного зростання пропонується нами для підприємств хлібопекарської промисловості, які отримують методичне забезпечення для регулярної діагностики своєї діяльності, вибору альтернативних стратегій розвитку з урахуванням коригування управлінської політики, що спрямовані на досягнення економічного зростання.

Для реалізації стратегій на хлібопекарських підприємствах ми рекомендуємо створити підрозділ стратегічного управління із залученням фахівців, які можуть забезпечити високу якість стратегій і розробляти їх методом групового «мозкового штурму». Даний підрозділ слід підпорядкувати генеральному директору хлібопекарського підприємства.



Список літератури:

1. Грибан С.В. Бізнес-процеси та ефективність діяльності підприємств хлібопекарської галузі регіону / С.В. Грибан // Економіка АПК. – 2015. - № 1. – с. 113–120., с. 119–120.
2. Попов С.А. Стратегическое управление. – М.: Новости, 1999. – 321 с.
3. Экономика предприятия пищевой промышленности / Под ред. Масленниковой О.А. – М.: ИК МГУПП, 1998.



Section 16. Economics security

THE BUSINESS REPUTATION AS THE ELEMENTS OF THE SYSTEM ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ



Zhuravlova N.V.

Журавлева Н.В.

*старший преподаватель кафедры менеджмента,
Луганская государственная академия культуры и искусств
Nanka74@mail.ru*



Annotation: *The four – element systemic model of economic security of an enterprise has been suggested. The business reputation has been discussed as one of the elements of economic security system and as a factor of influence on economic security.*

Key words: *model, system, economic security, business reputation.*

Аннотация. *Предложена целевая четырехэлементная системная модель экономической безопасности предприятия. Рассмотрена деловая репутация предприятия как один из элементов системы экономической безопасности и как фактор влияния на экономическую безопасность.*

Ключевые слова: *модель, система, экономическая безопасность, деловая репутация.*

В условиях нестабильной экономической ситуации процесс успешного функционирования и экономического развития предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности предприятия. Меры обеспечения экономической безопасности на отдельном предприятии могут быть различны по масштабам и формам и зависеть от производственных, финансовых и иных возможностей предприятия, от количества и качества охраняемых объектов.

Система экономической безопасности каждого предприятия индивидуальна, ее полнота и действенность зависят от действующего в государстве законодательства, от объема материально-технических и финансовых ресурсов, от понимания каждым



сотрудником важности обеспечения безопасности бизнеса, а также от понимания руководителями предприятия важности вопросов экономической безопасности.

Надежная защита экономической безопасности предприятия возможна только при комплексном и системном подходе к ее организации. Поэтому в экономике существует такое понятие, как система экономической безопасности предприятия. Эта система обеспечивает возможность оценить текущее состояние различных аспектов деятельности, перспективы роста предприятия, разработать тактику и стратегию его развития.

Система экономической безопасности предприятия – это структурированный комплекс стратегических, тактических и оперативных мероприятий, направленных на защищенность предприятия от внешних и внутренних угроз и на формирование уникальных способностей противостоять им в будущем [1].

Под системой экономической безопасности субъекта хозяйствования рассматривают целевую модель субъекта, появление и проявление которой обусловлено наличием внешних и внутренних угроз, связанных с деятельностью производства необходимого извне продукта (услуги), и которая нацелена на обеспечение его непрерывной деятельности как по функционированию, так и по росту и развитию, непрерывной реализации процессов производства, распределения, обмена и потребления [2].

Главная задача управления системой экономической безопасности предприятия – предвидение и упреждение возможных угроз, приводящих к кризисному состоянию, а также осуществление антикризисного управления, которое направлено на вывод предприятия из кризисного состояния, минимизация внешних и внутренних угроз экономическому состоянию субъекта предпринимательства, в частности его хозяйственной, информационной, научно – технической составляющих, а также составляющей деловой репутации. Систему экономической безопасности предлагается представить в виде целевой четырехэлементной модели со взаимосвязями между взаимозависимыми элементами: «Деловая репутация», «Информация», «Научно – техническая деятельность» и «Хозяйственная деятельность» (см. рис.1).

Выбор именно этих элементов обусловлен степенью их влияния на обеспечение стабильной деятельности предприятия, а также необходимостью защиты ключевых на наш взгляд интересов бизнеса в достижении экономической безопасности предприятия.

Рассмотрим один из элементов предложенной системы экономической безопасности – деловую репутацию предприятия. Исследования, касающиеся экономической безопасности предприятия и его репутации, обычно проводились независимо друг от друга, не пересекаясь. Своеобразное смещение материальных и нематериальных активов влечет за собой сближение и, в определенной мере, взаимопроникновение существовавших до недавнего времени в параллельных измерениях таких комплексных характеристик предприятия, как экономическая безопасность и его деловая репутация. Можно предположить, что изменение одной характеристики по-

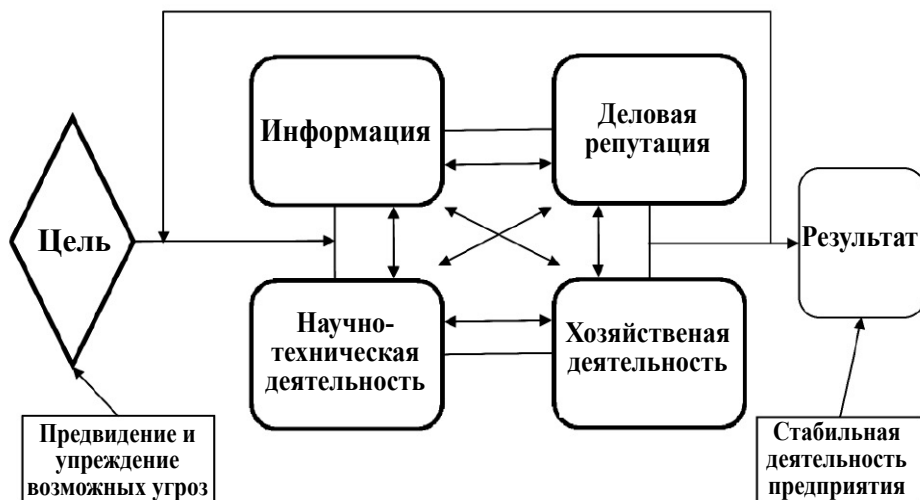


Рисунок 1. Модель системы экономической безопасности предприятия

влечет за собой изменение другой характеристики. А именно положительная деловая репутация служит одним из факторов, обеспечивающих стабильное состояние экономической безопасности предприятия.

Решение задачи обеспечения экономической безопасности и формирования деловой репутации является сейчас ключевой проблемой для отечественных предприятий, что вызвано необходимостью адаптации системы управления к новым условиям деятельности, связанным с преодолением последствий экономического кризиса. Успешность предприятия зависит не только от степени развитости производственной сферы, но и сложившейся деловой репутации. Согласно исследованиям, предприятия, принадлежащие к одному виду экономической деятельности и имеющие сходную структуру используемых ресурсов, показывают разные экономические и финансовые результаты своей деятельности, и в большей степени эти результаты зависят от сформированной деловой репутации. Следует заметить, что при любом отношении внешних и внутренних факторов в развитии и функционировании предприятий можно предположить, что те, у которых показатели по организационно-технологическому уровню, финансово-экономическому состоянию лучше, имеют более высокую деловую репутацию.

Как известно, стоимость успешного предприятия существенно превышает стоимость его материальных активов за счет нематериальных. При этом, чем лучше предприятие готово к условиям быстро меняющейся рыночной ситуации, чем стабильнее его положение, тем выше его акционерная стоимость. В таком контексте деловая



репутация предприятия становится его важнейшим нематериальным активом, особенно в условиях мирового финансового кризиса. Расходы на поддержку и развитие репутации начинают рассматривать как инвестиции, характеризующиеся реальной отдачей, которые напрямую увеличивают акционерную стоимость предприятия. На основе этого можно сформулировать особенности деловой репутации [3].

Во-первых, деловая репутация – реальный актив предприятия. Такое качество базируется на ее способности создавать дополнительную акционерную стоимость, инвестиции в ее развитие являются, управляемыми, поэтому управление репутацией переходит на рациональную основу и является открытым для контроля.

Во-вторых, репутация является более устойчивым активом, чем имущество. Ценность материальных активов очень неустойчивая, на многих рынках наблюдается сильное колебание цен, а стоимость репутации имеет тенденцию накапливаться и расти. Во время экономических спадов репутация способна хранить акционерную стоимость предприятия.

В-третьих, репутация – важнейший канал информации о предприятии, поскольку в основе репутации лежит информация, которая постоянно генерируется самим предприятием, его клиентами, конкурентами, партнерами. Неконтролируемые потоки информации стихийно формируют репутацию, которая в таком случае может стать непредсказуемым влиянием на акционерную стоимость компании.

Однако единой трактовки понятия деловой репутации до сих пор не существует. Несмотря на это отечественные предприятия всеми силами пытаются оценить и управлять ею. Однако ни действующее законодательство Украины, ни научная и учебная литература не дают четкого определения такой категории, как «деловая репутация», что и приводит к многочисленным ошибкам в хозяйственной деятельности, и вызывает острые дискуссии в экономической теории. Такая ситуация не дает полного разъяснения по поводу понятия деловой репутации и ее роли в деятельности предприятия. Поэтому актуальность этой проблемы очевидна, и в перспективе понятие деловой репутации и ее основные признаки должны быть установлены и исследованы на научном уровне.

Руководители предприятий должны понимать важность формирования положительной деловой репутации, ведь результатом такой деятельности могут стать или сверхприбыли и существенное превышение рыночной стоимости над стоимостью чистых активов предприятия, или потеря рыночных позиций и возможностей. Отметим, что в условиях мирового финансового кризиса действие деловой репутации усиливается вследствие обострения характеристик конкурентной среды. Сегодня ни у кого не вызывает сомнений, что *деловая репутация* является основой обеспечения *конкурентоспособности* предприятия. В свою очередь конкурентоспособность становится определяющим фактором обеспечения экономической безопасности социально – экономической системы и ее устойчивого развития.

Экономическая безопасность, конкурентоспособность и деловая репутация на-



ходятся в постоянном взаимодействии. Понятно, что единого сценария управления деловой репутацией субъектов предпринимательской деятельности не существует, особенно в нестабильной внешней среде. Нужен индивидуальный подход к каждому предприятию с привлечением отечественных ученых, ведь только в результате такого сотрудничества станет возможным разработать отечественную теоретическую базу и приобрести существенный опыт в сфере управления деловой репутацией как фактора экономической безопасности [4].



Список литературы:

1. Сазонец І.Л. Міжнародні стандарти безпеки підприємств. [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://studbooks.net/82120/ekonomika/teoreticheskie_osnovy_bezопасnosti_predpriyatiya_sistema_upravleniya_ekonomicheskoy_bezопасnostyu_predpriyatiya#72
2. Россошанська О.В. Оцінювання економічної безпеки інноваційних проектно-орієнтованих підприємств [Текст]: Монографія / О.В. Россошанська. – Северодонецьк: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2016 – 124с.
3. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
4. Даулинг Грэм. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Грэм Даулинг; Пер. с англ. — М. : ИМИДЖ-Контакт, ИНФРА-М, 2010. — 368 с.



Section 17. Labor economics, personnel management

LEGAL REGULATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN RUSSIA

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВ В РОССИИ



Gorodnova N.V.

Городнова Н.В.

*д.э.н. профессор кафедры правового регулирования
экономической деятельности УрФУ*

prof.gorodnova@gmail.com

<http://urfu.ru/ru/about/personal-pages/Personal/person/n.v.gorodnova/>

Peshkova A.A.

Пешкова А.А.

*аспирантка кафедры правового регулирования
экономической деятельности УрФУ*

np91@list.ru



Abstract. Transformation of the Russian economy caused by the evolution of social consciousness led to the necessity of building a new society based on the Foundation of law, the innovatisation and application of high moral and ethical standards, and technologies. An integral part of such building should be a focus on addressing priority needs of citizens, including through the development and improvement of activities of investment-construction complex. One of the tools to achieve the target parameters of the reference of socially-oriented economy is the mechanism of public-private partnership (PPP). The article analyzes the system of legal regulation for public-private partnerships, implementing the priority investment and construction projects in the modern Russian conditions.

Key-world: state, public-private partnerships, legal regulation, concession, social project, efficiency

Аннотация. Трансформация российской экономики, вызванная эволюцией общественного сознания, обусловила необходимость построения нового общества, базирующегося на фундаменте правового государства, инноватизации и применении высоких морально-этических норм и технологий. Неотъемлемой частью такого построения должен стать ориентир



на решение приоритетных потребностей граждан России, в том числе путем развития и совершенствования деятельности инвестиционно-строительного комплекса. Одним из инструментов достижения целевых параметров эталонной социально-ориентированной экономики является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). В статье анализируется система правового регулирования деятельности государственно-частных партнерств, реализующих приоритетных инвестиционно-строительные проекты в современных российских условиях.

Ключевые слова: государство, государственно-частное партнерство, правовое регулирование, концессия, социальный проект, эффективность

Появление и развитие механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), как в России, так и за рубежом, было вызвано недостаточностью государственных средств, направляемых на финансирование социально-значимых инвестиционных проектов, что потребовало необходимости изменения существующих подходов к управлению государственной собственностью путем активизации способов привлечения частного капитала [3].

Следует отметить, что в странах континентальной системы права, в том числе в России, в области государственно-частного партнерства действует отраслевое регулирование. В июле 2015 г. в России был принят Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации» (далее – ФЗ № 224), вступивший в силу с 1 января 2016 года. Принятие указанного закона было обусловлено необходимостью формирования основ регулирования института ГЧП, а также унификации и систематизации имеющихся норм. На момент принятия ФЗ № 224 в 60 субъектах РФ действовали региональные законы, одной из основных целей которых являлось создание правового инструмента, альтернативного концессионным соглашениям. Условно указанные региональные законы можно разделить на 2 группы [1]:

- 1) законы, содержащие достаточно детальное регулирование отношений субъектов ГЧП;
- 2) законы, содержащие рамочное регулирование и являющиеся скорее декларативными документами.

При этом одной из ключевых проблем применения регионального законодательства в сфере ГЧП стало появление риска коллизии норм указанных законов с императивными нормами федерального законодательства. Кроме того, существенным недостатком региональных законов являлось смешение формы ГЧП с другими смежными формами. Так, например, Закон Челябинской области от 24.09.2009 г. № 475-ЗО «Об участии Челябинской области в государственно-частном партнерстве» относил к институту ГЧП поставку товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд, Закон Вологодской области от 31.05.2010 г. № 2308-ОЗ «Об



участии Вологодской области в государственно-частном партнерстве» – инвестиционную деятельность.

На протяжении достаточно долгого времени в России дискуссионным оставался вопрос в отношении правовой природы договора о ГЧП [33]. Ряд ученых придерживались мнения о том, что указанный договор относится к категории административных, преимущественно ссылаясь на особенность субъектного состава (участие публично-правового образования), а также общественно-значимую цель. Второй подход относил договор о ГЧП к смешанным публично-частными договорам, базируясь на нормах, регулирующих концессионные соглашения. Так, по мнению О.А. Макаровой [5], смешанная природа концессионного соглашения подразумевается не в смысле п. 3 ст. 421 Гражданского кодекса РФ, а в объединении публичного, и частного начал. Однако, как справедливо отмечает В.Ф. Попондопуло, в природе не существует публично-частных правоотношений, они могут быть либо частными, либо публичными [6].

По смыслу дефиниции соглашения о государственно-частном партнерстве, закрепленной в ст. 3 ФЗ № 224, рассматриваемый договор отнесен к категории гражданско-правовых, что однозначно разрешает спор о его правовой природе. Таким образом, базируясь на положениях ФЗ № 224, следует заключить о частноправовой природе отношений, возникающих между публичным и частным партнерами [28]. По этому поводу В.Ф. Попондопуло отмечает, что они являются таковыми в силу своего предмета (имущественный характер отношений), а также метода их правового регулирования, который определенно не связан с властными предписаниями [6]. Образующиеся отношения между субъектами ГЧП по смыслу ст. 2 ГК РФ должны базироваться на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников.

Кроме того, в российской науке существовал спор в отношении видов и моделей государственно-частного партнерства. В достаточно широком спектре соглашений ГЧП, отражающих регулирование любых взаимоотношений государства и бизнеса, направленных на решение социально-экономических вопросов (в том числе договоры на выполнение работ и оказание общественных услуг; поставку продукции для государственных нужд и пр.). По нашему мнению, заслуживает внимания вторая точка зрения, в соответствии с которой большинство форм сотрудничества не должно включаться в сферу правового регулирования ГЧП.

Согласно руководству, специально подготовленному Министерством экономического развития России и Центром развития ГЧП в целях обеспечения методического содействия субъектам Российской Федерации, рекомендуется использовать следующую классификацию форм реализации инфраструктурных проектов с государственным или муниципальным участием [1]:

1) формы государственно-частного партнерства: концессионное соглашение (Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – ФЗ № 115)); соглашение о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве (ФЗ № 224);



2) иные договорные формы привлечения внебюджетных средств в развитие общественной инфраструктуры: контракт жизненного цикла (Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»; договор аренды государственного имущества с инвестиционными обязательствами арендатора (Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон №135-ФЗ «О защите конкуренции», региональные правовые акты); долгосрочный договор на поставку товаров, работ, услуг с инвестиционными обязательствами исполнителя (Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и положения о закупках соответствующих юридических лиц) [1];

3) корпоративные формы: создание специальной проектной компании (Далее – СПК), объединяющей государственный и частный капитал, образованной в целях создания и управления объектами общественной инфраструктуры (Гражданский кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ (ст. 80)) [1, 3].

По мнению авторов, в представленной классификации спорным считается выделение СПК в отдельную форму, поскольку по существу она относится к государственно-частному партнерству и на ее деятельность должно распространяться соответствующее законодательство.

В ст. 5 ФЗ № 224 перечислены юридические лица, которые не могут являться частными партнерами, а также участвовать на их стороне, в том числе государственные и муниципальные унитарные предприятия, публично-правовые компании, хозяйственные товарищества и общества, находящиеся под контролем Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального образования, которые имеют право прямо или косвенно распоряжаться более чем 50 % общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли), составляющие уставный капитал контролируемого лица [2]. Благодаря такому положению достигается значительное финансовое участие частного инвестора в проектах ГЧП. С одной стороны, перечисленные компании могут выступать на стороне публичного партнера в силу федерального закона, иных нормативно-правовых актов РФ, ее субъектов и муниципальных образований. С другой стороны, при соблюдении заданного условия соотношения государственного и частного капиталов они могут стать участниками СПК, которая представляет интересы частного партнера. Таким образом, при реализации одного и того же инфраструктурного проекта ГЧП, компании, которые принято называть государственными, имеют возможность одновременно оказаться на стороне частного и публичного партнеров, благодаря чему контроль последнего над осуществлением проекта производится не только в рамках соглашения о ГЧП, но и корпоративной структуры. В литературе [4, 5, 6] СПК с участием публично-правового образования принято относить к институциональной (корпоративной) форме ГЧП, которая является одной из разновидностей договорной формы.



Стремясь отличить форму ГЧП от иных смежных правовых институтов, целесообразно на основе положений ФЗ № 224 выделить специальные признаки, присущие ГЧП:

а) долгосрочный характер партнерства (более 3 лет), что обусловлено сложностью договорных отношений сторон;

б) распределение рисков и ответственности между партнерами на всех стадиях ГЧП (создание объекта, его последующая эксплуатация и (или) техническое обслуживание). Под риском понимаются возможные изменения условий реализации проекта, которые влияют на объем доходов и расходов сторон по проекту;

в) полное или частичное финансирование создания объекта общественной инфраструктуры частным партнером, что отличает проект ГЧП, например, от государственного заказа. При этом согласно ст. 6 ФЗ № 224 публичный партнер имеет право частично финансировать часть затрат, понесенных на создание объекта соглашения, а также осуществлять полное или частичное финансирование затрат, связанных с эксплуатацией и (или) техническим обслуживанием объекта соглашения [5].

В целях сравнения приведем признаки, отраженные в ст. 1 Закона Украины от 01.07.2010 г. № 2404-VI «О государственно-частном партнерстве»:

а) обеспечение высших технико-экономических показателей эффективности деятельности, чем в случае осуществления такой деятельности государственным партнером без привлечения частного партнера;

б) продолжительность отношений (от 5 до 50 лет);

в) передача частному партнеру части рисков в процессе осуществления государственно-частного партнерства;

г) внесение частным партнером инвестиций в объекты партнерства из источников, не запрещенных законодательством.

При этом следует добавить к выделенным квалифицирующим признакам ГЧП следующие [6]:

– цель ГЧП – возможность наиболее эффективной реализации приоритетных федеральных и региональных программ, осуществление которых относится к функции государства или местного самоуправления, с помощью привлечения в экономику частных инвестиций;

– субъектный состав, включающий публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера – с другой;

– объекты ГЧП – недвижимые и движимые вещи, находящиеся в сфере публичного интереса и контроля;

– правовая форма реализации проекта ГЧП – долгосрочный, смешанный гражданско-правовой договор.

Примечательно, что большинство перечисленных признаков отражается в дефиниции государственно-частного партнерства, приведенной в ст. 3 ФЗ № 224.



Содержание новелл недавно принятого ФЗ № 224, на наш взгляд, следует оценить весьма положительно. По мнению экспертов, в перспективе указанный закон позволит не только расширить рынок социальных ГЧП-проектов, но и вывести его на качественно новый уровень.

В настоящее время на территории Российской Федерации на разных стадиях разработки и реализации находятся 1285 проектов ГЧП, для осуществления которых преимущественно применяются концессионные соглашения. В течение 2014-2015 гг. общее количество проектов ГЧП увеличилось примерно в 10 раз, что также объясняется значительной заинтересованностью публичных партнеров в применении данного механизма для развития и модернизации инфраструктуры. Однако, на данный момент большинство проектов, которые находятся на стадии запуска, являются муниципальными и реализуются в коммунальной сфере [1]. По словам заместителя директора Департамента инвестиционной политики и развития ГЧП Марии Ярмальчук, до принятия ФЗ № 224 в 44 субъектах РФ сдерживалась реализация около 142 проектов ГЧП.

Основными новеллами принятого закона являются следующие.

Сотрудничество публичного и частного партнеров юридически оформляется соглашением о государственно-частном партнерстве (соглашения о муниципально-частном партнерстве). Выделяются следующие основные элементы указанного соглашения (ст. 6 ФЗ № 224) [2]:

а) осуществление строительства и (или) реконструкция (иными словами, создание) объекта соглашения частным партнером за счет собственного полного или частичного финансирования создания объекта соглашения;

б) осуществление частным партнером эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения;

г) возникновение у частного партнера права собственности на объект соглашения при условии обременения объекта.

Помимо перечисленных элементов в соглашении могут быть предусмотрены факультативные элементы, примерный перечень которых приведен в ст. 6 ФЗ № 224. Представленный подход соответствует лучшим международным практикам по реализации проектов ГЧП и позволяет государству сконцентрировать усилия на организационных и контрольных функциях. При этом если затраты публичной стороны в проекте превышают объем инвестиций частного инвестора, то объект должен быть передан в собственность государства по истечении срока соглашения.

Важно отметить, что в качестве единственной формы предоставления бюджетных средств публичным партнером в соглашениях о ГЧП закреплена субсидия, что позволяет установить определенность в отношении соответствия между финансовыми обязательствами публичного партнера по соглашению и формами предоставления бюджетных средств.

Дискуссионным является вопрос в отношении перечня объектов соглашения о ГЧП, который согласно ст. 7 ФЗ № 224 является исчерпывающим. Указанный пе-



речень охватывает большинство отраслей: социальная, коммунальная, транспортная инфраструктуры, а также энергетика, мелиоративные системы и пр. Однако, по мнению экспертов, могут быть созданы препятствия по реализации ряда проектов в сельском хозяйстве (за исключением мелиорации), а также иных сферах (например, фото – и видеofиксация нарушений правил дорожного движения) в силу отсутствия прямого указания в законе на конкретные объекты. Поэтому авторами предлагается сделать рассматриваемый перечень открытым либо для упрощения процедуры изменения дать возможность Правительству РФ устанавливать его самостоятельно.

Следует отметить, что в ФЗ № 224 достаточно полно регламентированы процессы инициирования, разработки и принятия решения в отношении реализации проекта ГЧП. К числу ключевых нововведений относится внедрение института оценки эффективности проекта на этапе его подготовки, которая включает оценку финансовой эффективности и социально-экономического эффекта. В случае признания проекта эффективным проводится определение его сравнительного преимущества путем соотношения чистых дисконтированных расходов при реализации проекта ГЧП (МЧП) и государственного (муниципального) контракта, благодаря чему производится выбор наиболее оптимальной формы реализации инфраструктурного проекта. Методика оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства утверждена Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894. Указанная оценка осуществляется как в отношении проектов, инициированных публичным партнёром, так и частным. При этом в случае инициации проекта частным партнером он должен на этапе подачи предложения представить публичному партнеру банковскую гарантию, выданную ему для целей обеспечения заключения соглашения в соответствии с ч. 9 ст. 10 ФЗ № 224, в объеме не менее чем 5 % объема прогнозируемого финансирования проекта [2]. Представленное положение существенно отличает порядок «частной инициативы» при реализации проектов ГЧП от частной концессионной инициативы, регулируемой ФЗ № 115.

В целом, концессионная форма реализации инфраструктурных и социальных проектов вполне соответствует критериям ГЧП, однако с юридической точки зрения соглашения о ГЧП и концессионные соглашения являются самостоятельными правовыми институтами. При этом следует отметить, о продолжающемся поступательном развитии института правового регулирования концессионных отношений, что способствует созданию значительной правоприменительной практики в этой области.

Базируясь на проведенном анализе современной российской нормативно-правовой системы, следует отметить, что принятие специального закона, регулирующего деятельность субъектов ГЧП, вместе с усовершенствованным концессионным законодательством создает эффективный инструмент привлечения частного сектора к развитию публичной инфраструктуры, что будет способствовать развитию инвестиционно-строительного комплекса и построению социально-ориентированной экономики.

**Список литературы:**

1. Закон о государственно-частном партнерстве: руководство по применению 2015. Специальное издание к Международному инвестиционному форуму «Сочи-2015».
2. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (действующая редакция).
3. Городнова Н.В. Корпоративное управление российскими компаниями: проблема эффективности: монография / Под ред. Т.К. Руткаускас. Москва. 2009.
4. Городнова Н.В., Скипин Д.Л. Анализ, обоснование и перспективы формирования инвестиционно-строительного кластера в Тюменской области // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 39. С. 69-76.
5. Макарова О.А. Новое в законодательстве // Территория бизнеса. 2005. № 2.
6. Публично-частное партнерство в России и зарубежных странах: правовые аспекты / Под ред. В.Ф. Попондопуло, Н.А. Шевелевой. М.: Инфотропик Медиа, 2015. С. 528.





MODERN FORECASTING APPROACHES TO THE POPULATION REPRODUCTION

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ



Dorokhina E.Yu.

Дорохина Е.Ю.

*Д.э.н., профессор кафедры математических методов в экономике РЭУ имени Г.В. Плеханова
elena_dorokhina@mail.ru*

Markelova N.A.

*Аспирантка, кафедры математических методов в экономике РЭУ имени Г.В. Плеханова
semina_nellya@mail.ru*



Abstracts. *The cohort-component method and its modifications as a basis of modern approaches to forecasting of the population reproduction are considered.*

Keywords. *Cohort-component method, forecasting methods of the population reproduction.*

Аннотация. *Рассматриваются когортно-компонентный метод и его модификации как основа современных подходов к прогнозированию воспроизводства населения.*

Ключевые слова. *Когортно-компонентный метод, прогнозирование воспроизводства населения.*

Современные методы прогнозирования воспроизводства населения возникли в связи с необходимостью учета неопределенности таких демографических событий как рождаемость, смертность и миграция, обусловленной влиянием социально-экономических и биологических факторов. В частности, когортно-компонентный метод был предложен на рубеже XIX и XX вв. Э. Каннаной, и примерно 30 лет спустя окончательно разработан в независимых исследованиях А. Л. Боули и П.К. Велптона.

Под когортно-компонентным методом понимается весьма широкий метод прогнозирования воспроизводства населения. Его особенность состоит в том, что численность относительно однородных групп населения, наряду с возрастом отличающихся такими признаками как пол, этническая принадлежность, регион проживания и т.д., может прогнозироваться отдельно с учетом специфических предположений



о рождаемости, смертности и миграции. Этот подход позволяет делать выводы не только о будущей численности, но и о будущей структуре населения.

Первым шагом классического когортно-компонентного метода является постановка задачи: будут ли прогнозироваться численности отдельных возрастов или агрегированных групп возрастов. Постановка задачи определяет период прогнозирования, который полностью соответствует выделенным возрастным группам.

На исходный момент времени население разбивается на однородные группы (в простейшем случае по таким признакам как возраст и регион проживания). Для каждой из групп на весь прогнозный период принимаются предположения о показателях смертности, рождаемости, эмиграции и иммиграции. Специфические подходы к генерации таких предположений отсутствуют. Согласно С.К. Смиуту, прогнозирование населения заключается в том, что показатели дожития, миграции и рождаемости умножаются на исходные численности групп. Процесс продолжается до тех пор, пока не будет достигнут требуемый горизонт прогнозирования. Новорожденные разделяются по полу с учетом доли девочек (обычно она составляет 0,48). В модификациях когортно-компонентного метода показатели рождаемости привязываются только к женским группам, поэтому такие модификации иногда называют моделями с женским доминированием (*female-dominant models*).

Преимущества когортно-компонентного метода состоят в учете естественной динамики населения под влиянием процессов рождаемости, смертности, старения, а также в простой адаптации метода к условиям прогнозирования. Отдельное рассмотрение рождаемости, смертности, миграции позволяет при генерировании прогнозного фона отражать реагирование показателей естественного движения на изменения в таких областях, как медицина, политика, экономика. Кроме того, учитывается демографическая неоднородность, проявляющаяся в различных показателях рождаемости, смертности и миграции у разных индивидуумов, путем разбиения совокупного населения на относительно однородные группы. Свойственная методу гибкость может приводить как к позитивным, так и к негативным последствиям. Исследователь при прогнозировании должен учесть теоретические подходы к формированию однородных групп, найти детальную информацию, трактовать результаты, полученные, исходя из разных исходных предположений. Становится очевидным, что от демографа требуются глубокие знания в смежных отраслях. Когортно-компонентный метод часто критикуют за перенесение на будущее текущих показателей естественного движения.

В настоящее время когортно-компонентный метод использует матричную форму, разработанную в 1940-х годах в независимых исследованиях Ч. Бернаделли, Е. Льюиса и, прежде всего, П. Лесли. С 1960-х годов, благодаря вкладу Н. Кейфица, А. Роджерса и Л. Гудмана в упрощение матричной модели, последняя стала альтернативным вариантом моделям воспроизводства населения, основанным на интегральном и дифференциальном исчислении.



На базе когортно-компонентного метода строятся и так называемые «функциональные прогнозы» населения, подразумевающие учет социального статуса индивидуумов. Под социальным статусом может пониматься трудовая занятость, тип домашнего хозяйства, состояние здоровья (наличие/отсутствие инвалидности). Разделение населения по социальным группам может проводиться различными методами, но для каждой половозрастной группы в каждом прогнозном интервале должна быть определена доля лиц с конкретным статусом. Проблема состоит в том, что распределение по социальным группам может в прогнозируемом периоде существенно измениться. Следовательно, функциональные прогнозы по своей сути являются статическими вследствие того, что социальный статус «накладывается» на уже реализованный прогноз населения. Этот недостаток устраняется в многомерных когортно-компонентных моделях.

Особенностью многомерных моделей является то, что реализуется не только изолированный прогноз численностей групп населения, но и прогнозируется их сложное взаимодействие. Наряду с рождаемостью, смертностью и миграцией определяются переходы между группами, т.е. учитывается динамический аспект воспроизводства населения.

Переходы между группами моделируются с помощью показателей переходов, зависящих от целого ряда факторов. Переходы могут внутренними (когда индивидуум не покидает рассматриваемую группу населения) и внешними, типичными примерами которых являются эмиграция или смерть. Родоначальником многомерного когортно-компонентного метода является А. Роджерс, применивший его для прогнозирования численностей населения регионов. В настоящее время названный метод широко применяется на практике, в частности, для прогнозирования семейной и образовательной структур населения.

В большинстве развитых стран когортно-компонентный метод используется органами государственной статистики. Однако имеются существенные претензии к точности проводимых на базе этого метода прогнозов воспроизводства населения. Проблема состоит в том, что повысить качество прогнозов не удастся даже путем совершенствования методов прогнозирования параметров модели (показателей рождаемости, смертности, миграции, вероятностей социальных переходов). Таким образом, развитие когортно-компонентного метода от его возникновения до нынешнего состояния шло по пути учета фактора неопределенности и внешних (демографических) факторов.

С точки зрения учета неопределенности, различают детерминированные и стохастические прогнозы воспроизводства населения.

Детерминированный прогноз предполагает, что показатели естественного движения строго предопределены и сохраняются неизменными до конца прогнозного периода. Одна из возможностей учета неопределенности в рамках детерминированного прогноза состоит в использовании сценарного подхода.



В отличие от детерминированных стохастические прогнозы населения подразумевают анализ источников ошибок прогнозирования. Ex-post прогноз позволит избежать ошибок в будущем. Тем самым может существенно повыситься качество прогнозов населения.

С точки зрения учета неопределенности, различают также микро- и макромоделли прогнозирования воспроизводства населения. Первые из них рассматривают отдельных индивидуумов, вторые – население в целом.

Макромоделли начал развивать в середине 1950-х годов Г. Оркатт. Для прогнозирования воспроизводства населения делается репрезентативная выборка. Далее рассматривается судьба каждого индивидуума. Имитируются такие события, как смена или сохранение социального статуса.

Макромоделли, напротив, предполагают прогноз воспроизводства населения с использованием стандартного когортно-компонентного метода.

В целом мы показали, что в основе современных подходов к прогнозированию воспроизводства населения лежит когортно-компонентный метод, предполагающий учет рождаемости, смертности, миграции и социальных переходов.



Список литературы

1. Дорохина Е.Ю., Маркелова Н.А. Прогнозирование динамики возрастной структуры населения Москвы//Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 5-4. С. 682-683.
2. Маркелова Н.А. Проблемы воспроизводства населения регионов Российской Федерации// Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения: сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 127-129.





EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE LABOR MARKET IN RUSSIA

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ТРУДА РОССИИ



Senokosova O.V.

Сенокосова О.В.

*К.э.н., доцент кафедры экономической теории и национальной экономики
Саратовского государственного университета имени*

Н.Г.Чернышевского

senoolga@yandex.ru

В соответствии с новой стратегией государства на инновационное развитие, появился целый ряд статей, рассматривающих механизм эффективного функционирования экономики, отдельных рынков, систем. При этом наблюдается явный дефицит исследований позволяющих расшифровать эффективность функционирования рынка труда. Само понятие эффективности для рынка труда также учеными трактуется неоднозначно. Неоднозначность проявляется в различных трактовках самого рынка труда и предмета его исследования. Анализируя исследования последних лет, необходимо отметить, что эффективность функционирования рынка труда тесно связывают с эффективностью рынка как такового, экономической эффективностью (а также социальной, технологической), экономическим эффектом на рынке, эффективностью труда, сбалансированностью рынка, продуктивностью.

Нельзя не согласиться с тем, что все данные направления исследования имеют место в системе общего подхода к эффективности функционирования рынка труда, так как рынок труда сложная система отношений находящаяся в прямой зависимости от различных факторов, способствующих развитию экономики в целом. Тем не менее, важнейшим компонентом рынка труда является механизм его функционирования, который иногда выдают за сам рынок труда, что далеко не точно, ибо он не охватывает всего круга отношений, присущих рынку труда. Механизм рынка труда представляет собой взаимодействие и согласование разнообразных интересов работодателей и трудоспособного населения, желающего работать по найму на основе информации, получаемой в виде изменений цены труда (функционирующей рабочей силы). Он имеет свою структуру, которая включает следующие элементы: спрос на труд, предложение труда, цена труда, конкуренция.

Можно проследить эволюцию подходов понятия эффективности функционирования рынка труда по различным подходам экономических школ до современности и ее основные показатели:

Классики – равновесное состояние рынка труда без вмешательств, эластичность цен



и заработной платы - итоговый показатель полная занятость. Неоклассики – регулятор на рынке труда – ценовое равновесие (зп), невозможность безработицы при равновесии, стимулирование предложения труда (инвестиции в человеческий капитал), тут же выделяют несовершенства механизма рынка труда в виде влияния профсоюзов, установление государством минимальной ставки заработной платы. Кейнсианцы и некейнсианцы – значимый показатель - полная занятость при государственном регулировании. Эффективность рынка труда в данном случае имеет тесную связь с эффективностью государственного регулирования, путем создания эффективного спроса на труд, через инструменты активной фискальной политики и расширения инвестиционной деятельности государства. Монетаристы – в основе показатель – естественного уровня безработицы, не отрицание безработицы как таковой. Институционалисты - в рамках институционального направления исследования эффективности рынка труда учитываются различные уровни и макро- и микроуровень, меняется подход к самому определению рынка труда, теперь в большей степени он рассматривается как система взаимоотношений между работодателями и работниками с выделением институтов, влияющих не только на отношения между субъектами, но и на сам рынок труда (участие профсоюзов, отрасли, население). Рынок труда по данному направлению представляется как институт со своими правилами и нормами, на который оказывают воздействие другие институты (общественные и политические, в большей степени институт-государство). Рынок труда перестает быть целостной структурой, он разбивается на сегменты, по различным признакам (по заработной плате, по однородным рабочим местам, формальным и неформальным институтам, квалификации работников, и т.д.). С микроуровня концепция сегментации (двойственности) рынка труда благодаря Аткинсону, Лидбитеру, Гордону и др. перешла на рассмотрение на макроуровень, следовательно, эффективное управление двойственным рынком труда, скорее всего, должно учитывать данные сегменты. Направление институционалистов отражает также инвестиции в человеческий капитал, связывая с теорией человеческого капитала (Г.Беккер, Я.Минсер, Г.Шульц и др.), выявляют зависимость инвестиций в образование, здравоохранения, как работника, так и работодателя на производительность труда, текучесть кадров, дифференциацию заработной платы. В данном случае эффективность функционирования рынка труда будет под влиянием еще дополнительных институтов, которые опосредованно, но через рабочую силу, будут оказывать воздействие. Тем не менее, в приоритете эффективности функционирования рынка труда остается показатель занятости, во всевозможных ее формах.

Акцентируя внимание на трудах отечественных ученых, стоит отметить огромный отрыв от мировых и западных теорий рынка труда. С учетом специфики развития «рынка труда» в плановой экономике, когда управление трудовыми ресурсами осуществлялось административно-командными методами планового распределения, доминирует точка зрения об отсутствии рынка труда как такового. Однако существуют исследования, показывающее обратное. Так, в частности конец 1980-го года выдвигается гипотеза о частичном существовании рынка труда при социализме (теория о деформирован-



ной форме рынка труда), согласно которой механизм функционирования рынка труда проявлялся в негосударственном секторе. Моно предположить, что вопрос об эффективности функционирования рынка труда стоял также остро, проявление его находило в значимости человека в процессе производства, грамотном государственном управлением рынком труда. В 1990-е годы наблюдается смена парадигмы во взглядах на роль человека, в этот период времени рабочая сила рассматривается в большей степени как часть механизма финансовой системы, следовательно, эффективность здесь является итоговой характеристикой функционирования рынка труда и получение максимума возможных благ от имеющихся трудовых ресурсов. Взгляды об «избыточности» системы социальных гарантий в России и требования резкого сокращения государственной поддержки подтверждают предположения о том, что эффективность рынка труда тесно связана с понятием эффективности управления.

В одном случае, рассмотренные выше подходы к эффективности функционирования рынка труда предполагают рассмотрение управляющей подсистемы – «кто» должен управлять и регулировать рынок труда, то в современной концепции эффективность тесно связана не только с инструментами управления, т.е. «чем» и «как» необходимо управлять, какую цель преследовать при этом, а так же на какие показатели ориентироваться при определении эффективности.

Понятно, что основные подходы экономических теорий к механизму функционирования рынка труда отдают приоритет тому или иному элементу, но количественными показателями в большей степени в анализируемых публикациях выступают показатели занятости и безработицы, производительности труда. Т.е. в целом под эффективностью функционирования рынка труда в общем виде понимается продуктивность использования трудовых ресурсов в соответствии с поставленной целью. Показателями эффективного использования рабочей силы являются: темпы роста производительности труда; доля прироста ВВП за счет повышения производительности труда (в процентах); стоимостный прирост ВВП за счет производительности труда.

Последние публикации отражают все изменения в развитии рынка труда, учитываются использование информационных технологий на рынке, появление нового сегмента РТ в виде электронного или виртуального с использованием сети Интернет, развитие институтов нового сегмента и новые отношения между субъектами, но тогда эффективность функционирования РТ как комплексный показатель должен эти изменения также учитывать [1,17]. Среди таких показателей большое место занимают в публикациях такие показатели эффективности как эффективность работы служб занятости, и агентств, способствующие снижению уровня безработицы, повышению информированности населения и работодателей, затраты государства на рынок труда (пособия по безработице и социальные выплаты). Эффективность функционирования рынка труда обобщает результаты микро- и макроэкономических исследований конкурентоспособности экономики страны (институты, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здравоохранение, образование и профессиональная подготовка, эффективность



других рынков факторов производства, уровень развития бизнеса, инноваций) [2, 253].

Эффективность рынка труда в настоящее время связывается и со способностью рынка реагировать на происходящие изменения в социально-экономической ситуации в стране или регионе. Эффективность рынка труда рассматривается учеными (В.Вольчик, Д.Петросян, Н.Апатова, Н.Гришина) с одной стороны, как критерий оценки функционирования институтов, с другой стороны восприимчивость, адаптивность к новым условиям.

Современные исследователи связывают эффективность функционирования рынка труда (особенного российского РТ) с институциональной матрицей (Т. Парсонс), отображающей общество как единый и сложно устроенный организм в трехмерной системе экономических, политических и идеологических связей. Это означает, что образующие общественную структуру разнообразные социальные связи условно можно рассматривать в экономической плоскости, то есть как экономические отношения, или отношения по поводу использования ресурсов, однако такие связи меняют систему контроля и управления, а значит, эффективность будет направлена на эффективность управления ресурсами. В современных условиях, когда РТ имеет иную структуру, новые границы, сегменты, новый вид социально-трудовых отношений прежняя система показателей не может отражать реальное положение РТ и его эффективность. Применять прежнюю систему показателей сегодня сложно, рассмотрим на примере. Эффективность как было уже отмечено, тесно связана с показателями безработицы, согласно вышеизложенному РТ будет эффективно функционировать при низкой безработице.

Показатель уровня безработицы. Как объяснить то, что у в России безработица остаётся низкой? Во-первых, когда мы говорим о безработице, мы обычно оперируем цифрами статистики. Сложно измерять эффективность тогда, когда существует множественность в расчете безработицы (правильность измерения). Статистика строится на основе анализа выборочной части населения, а не всех граждан страны. Во – вторых, считается что при высоких показателях безработицы будет низкая мобильность (смена работы) – а в России - высокая мобильность прим 20%, а уровень безработицы невысокий. В-третьих, Одно объяснение связано с неоклассическими представлениями о том, как устроен рынок труда и как устроена безработица: если у нас гибкая заработная плата, которая может при необходимости снижаться, то рынок труда будет стремиться к равновесию. В - четвертых, развитие неформальности: занятости, рынок труда (связей). Институты безработицы (пособия), заместитель безработицы, отсасывание занятых из формального рынка труда. В.Гимпельсон считает этот фактор основным при измерении эффективности [3, 437]. В-пятых, неактивность населения в целом, государства, эффективность не будет высока. В – шестых, основываясь на теории потоков на РТ также можно увидеть, почему показатель безработицы низкий, при этом РТ не эффективный. Потоки на рынке труда своеобразны в России согласно статистики, не имеют отношение к показателю безработицы. Безработица растет тогда, когда людей увольняют, выдавливают с рабочих мест или когда их пособие заманивает в безработицу,



а не переправляет сразу в неактивность. По уровню занятости можно видеть некую константу – значит, рынок труда может быть эффективным, что также сегодня мы не можем подтвердить.

По показателю производительности труда также сложно судить об эффективности функционирования рынка труда, так как низкая безработица означает, что у нас существует много рабочих мест, которые с точки зрения занятости являются малоэффективными и малопродуктивными. Рост безработицы обычно отсекает именно этот сегмент. Поэтому, необходимо сегодня ориентироваться на определённый тип политики на рынке труда, направленный на то, чтобы безработица всегда была низкой. Заключается он в том, чтобы минимизировать приток из этих двух кранов. Первый эффект – эффект защиты занятости, которая встроена в Трудовой кодекс и в наши законы, второй – эффект пособия. Значит, если увольнять трудно, а пособие низкое, из этого «крана» вода литься не будет. Если пособие низкое, то те, кто сегодня находится в неактивном положении, тоже сюда переходить не будут.

Другой тип политики на рынке труда заключается в том, чтобы не особенно трогать эти краны, а обратить внимание на отток, то есть на создание рабочих мест. Значит, мы не слишком мешаем компаниям увольнять лишних работников, но делаем всё, чтобы создавались новые предприятия, новые фирмы. Чтобы эффективные наращивали занятость, создавали новые рабочие места, осваивали рынки и так далее, и так далее. Безработные при этом получают возможность получить эти новые рабочие места. Это вот два разных подхода, которые закреплены и в разных институтах, и в разных действиях правительства, приводящие к эффективности функционирования РТ.

Политика на рынке труда, связанная со стимулированием оттока безработных на вновь созданные рабочие места, преобладает в США и в европейских странах. Наша политика направлена на то, чтобы регулировать этот входной поток, то есть приток в безработицу, чтобы его держать минимальным. В первом случае речь идет о защите людей, во втором — о защите рабочих мест. У нас отток стабилен, поскольку, с одной стороны, пособие всегда низкое, не позволяющее задерживаться в безработице, а с другой стороны, у нас показатели создания рабочих мест очень низкие. Поэтому еще одним показателем сегодня может являться показатели создания и ликвидации рабочих мест.

Развитие рынка труда в современных условиях требует новые комплексные подходы к оценке его эффективности, но таких исследований практически нет, при рассмотрении эффективного рынка труда в современных условиях учитываются такие факторы, как образование, технологии, психология и социология людей, уровень культуры, мотивация и т.д., что в целом, можно обозначить как «неэкономические». Введение дополнительных факторов в теорию рынка труда усложняет в целом механизм функционирования рынка труда, делает его сложной структурой, эффективность которой однозначно определить и оценить сложно.



Список литературы:

1. Сенокосова О.В. Экономическое пространство рынка труда// Известия Саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право, Выпуск 1. Ч.1. 2014. Том 14. С.16-21.
2. Устинова К.А. Эффективный рынок труда как одна из составляющих конкурентоспособности страны и региона// Проблемы современной экономики №2 (38), 2011. № 2. С.251– 254.
3. Гимпельсон В.Е. В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда. Монография: Изд-во: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 535с.



**CONFLICT SITUATIONS IN LABOR COLLECTIVE AND WAYS
OF RESOLVING OF IT**

**КОНФЛІКТНІ СИТУАЦІЇ В ТРУДОВОМУ КОЛЕКТИВІ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**



Kyfiak V.I.
Кифяк В.І.

*кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємства та управ. персоналом Чернівецького нац.університету імені Юрія Федьковича
VikaShkrobanets@mail.ru*

Urda V.D.
Урда В.Д.

*студентка економічного факультету
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
Valushaurda@gmail.com*

У соціально-трудових відносинах конфлікти є однією з форм взаємодії членів соціальної групи між собою. Конфлікт – об'єктивно існуюче явище взаємодії суб'єктів



суспільства, яке спричиняється різними поглядами нації, функції, ситуації та різними соціально-психологічними особливостями індивідів.

Конфлікти можуть бути конструктивними, коли призводять до появи нових більш досконалих організаційних форм використання людського ресурсу, та деструктивні, коли є причиною зниження продуктивності праці та погіршення психологічного клімату в колективі.

Актуальність дослідження проблеми розв'язання конфліктів у трудових колективах зумовлена тим, що сьогодні в час соціалізації виробництва психологічний клімат є альтернативною вартістю заробітної плати працівників, з одного боку, та потребує додаткових витрат часу керівника на врегулювання конфліктів, з іншого. Час, витрачений на вирішення конфліктів може бути використаний для вдосконалення інших аспектів діяльності підприємства. Крім зазначених вище наслідків, конфлікт може порушити ефективну взаємодію між працівниками, групами працівників, створюючи непотрібне емоційне напруження, що може призвести до зниження продуктивності праці, і тим самим стати причиною певних втрат через зниження обсягів виробництва, обсягів збуту, відповідно зниження рівня прибутку.

Оскільки конфлікт – одна з найважливіших форм взаємодії працівників на підприємстві, вивченню якої потрібно приділяти належну увагу, то спочатку необхідно визначити сутність, основні типи та причини конфліктів. Слово «конфлікт» має латинське походження і розуміється як сутичка, зіткнення.

Зрозуміло, що поштовхом до конфлікту є інцидент між суб'єктами. Він може виникнути як випадково, так і внаслідок певних причин. Розвиток конфлікту, зазвичай, відбувається з поступовим збільшенням складу його учасників, іноді й предмета конфлікту. Закінченням конфлікту є припинення дій усіх сторін, між якими виник інцидент.

Насамперед потрібно підкреслити те, що існують різні види конфліктів. Найбільша різноманітність за своїм проявом мають конфлікти, класифіковані за складом конфлікуючих сторін. До них відносяться:

- Внутрішньо особистісні (зіткнення різних мотивів, потреб та інтересів у особистості через неможливість їх одночасного задоволення або необхідності зробити вибір між можливостями і бажаннями);
- Міжособистісні (виникають між людьми або ж при зіткненні особистості з групою. У цих конфліктах найчастіше зачіпаються інтимні, що стосуються лише одного з конфлікуючих сторін проблеми. Їх вирішення означає припинення протистояння чи локалізацію протиріччя);
- Внутрішньогрупові (конфлікти, які виникають всередині групи, зокрема між конкретною особою й групою);
- Міжгрупові (зачіпають дві або більше залучених в конфлікт груп, підрозділів. У період же самого конфлікту групи найчастіше виявляють себе як єдине ціле) [1, 50].



У ході розвитку конфлікти одного типу можуть переходити в конфлікти іншого типу (наприклад, внутрішньо-особистісні – в міжособистісні, міжособистісні – в групові). Різні типи конфліктів пов'язані із різними причинами, що виникають, як на стадії створення підприємства, так і в процесі його функціонування.

Необхідно також розглянути принципи управління та подолання конфліктів:

1. Інституціоналізація. Означає встановлення норм і процедур для врегулювання або вирішення конфлікту. Зазвичай інституціоналізація складається з: заборони на застосування насильницьких засобів; обмеження кількості учасників і сфер, в яких може проявлятися конфлікт; прийняття усіма учасниками певних правил етичних норм, чітких домовленостей щодо подолання конфлікту; контроль з боку третіх осіб, а саме керівництва.
2. Легітиміація. Цей принцип має на меті визнання всіма учасниками конфлікту правомірності та справедливості певного порядку дій.
3. Структуризація. Мається на увазі визначення складу учасників конфлікту, представників (лідерів) груп тощо. Неструктуровані групи небезпечніші, оскільки ними важче керувати. Крім того вони більш непередбачувані і схильні до здійснення дій.
4. Редукція. Цесукупність методів та процесів, що діють задля мирного закінчення конфлікту. Існує дві лінії редукції конфлікту, що є взаємопов'язаними, в залежності від:
 - характеру сприйняття опонента;
 - характеру суперництва.

Лінія характеру сприйняття опонента характеризується такими ступенями: супротивник (ворожа боротьба) – суперник (протиборство з певного питання) – співробітник (тимчасова взаємодія) – партнер (постійна співпраця) – союзник (помічник в певній області) – друг.

Друга лінія характеризується такими ступенями: війна (необмежений спектр боротьби, застосування крайніх засобів) – насильство (обмежена сфера крайнього протиборства) – агресивність (окремі ворожі дії) – суперництво (конкуренція, змагання за правилами) – ворожість (недружні стосунки) – напруженість (настороженість, очікування недружніх дій) – суперечка (ідейне протиборство) – незгода (розбіжність думок) – консенсус (згода) [4, 106].

Отже, при розв'язанні конфліктів у трудовому колективі керівник або управлінець має спочатку визначити причину конфлікту. Визначивши її потрібно віднести конфлікт до певного типу, і лише після цього треба обрати певні методи для вирішення інциденту та реалізувати його. Для запобігання керівництво повинно проводити профілактичні заходи.

З погляду Пушкар З.М. способами зменшення конфліктів є:

- розгляд конфліктних питань комісіями з трудових спорів;
- укладення та щорічне оновлення колективного договору, угоди і контрактів,



які містять права й обов'язки договірних сторін, у т. ч. і при виникненні конфлікту;

- прийняття відомчих і міжвідомчих конвенцій між представниками державних органів, роботодавцями і профспілками;
- робота рад, конференцій трудових колективів, регіонів, окремих галузей за участю представників керівництва галузі або влади регіону [2, 112].

Інші способи вирішення конфліктних ситуацій пропонує Михайлова Л.І.:

- примирення сторін, що конфліктують;
- розгляд інциденту на зборах колективу із прийняттям певних рішень;
- визнання вини однією зі сторін конфлікту;
- усунення конфлікту шляхом вивільнення або переведення працівників [3, 140].

Тож, узагальнюючі підходи до вирішення конфліктів у трудових колективах виділимо такі: вирішення конфлікту через соціальний діалог (із залученням компетентних органів), через індивідуальну взаємодію зі сторонами конфлікту (використовуючи дружній чи владний вплив на суб'єктів конфлікту), шляхом укладання договорів (як форма компромісу).

Вирішення конфліктів трудового колективу відіграє важливу роль у інтеграції людини у трудовий процес, у підвищенні продуктивності праці та зацікавленості персоналу у досягненні цілей функціонування суб'єкта господарювання. Не менш важливими конфлікти є для керівника, оскільки конфлікти є індикатором його недоопрацювань, а отже вказують на напрямок його роботи в сфері управління персоналом та є каталізатором інноваційного потенціалу керівника та колективу.



Список літератури

1. Соколов А. В. Класифікація конфліктів на підприємстві/ А. В. Соколов, В. І. Курдась//Науковий огляд. – 2015. – №8(18). – С. 50-56.
2. Пушкар З.М. Трудові конфлікти: їх причини і наслідки / З. М. Пушкар, Р. О. Табака // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 16 (170). – С. 112-115.
3. Михайлова Л.І. Управління персоналом: Навчальний посібник / Л. І. Михайлова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
4. Хмурова В. В. Управління конфліктами на підприємствах сфери послуг / В. В. Хмурова, О. С. Новак // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій.– 2014. – № 1 (23). – С. 106-139.





FORECASTING AND PLANNING OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF PERSONNEL

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА



Yakovleva E.V.

Яковлева Е.В.

*Профессор кафедры «Экономика и организация труда», докт. экон. наук, доцент
elenav12@yandex.ru*



Summary. *Methodical bases of forecasting and planning of intellectual potential of personnel of the entity are opened. Relevance of the matters is caused by the increased demand for highly intellectual workers in modern social and economic conditions of active innovative transformations.*

Key words. *Management, personnel, intellectual potential, planning, forecasting, industry.*

Аннотация. *Раскрыты методические основы прогнозирования и планирования интеллектуального потенциала персонала предприятия. Актуальность данных вопросов обусловлена повышенным спросом на высокоинтеллектуальных работников в современных социально-экономических условиях активных инновационных преобразований.*

Ключевые слова. *Управление, персонал, интеллектуальный потенциал, планирование, прогнозирование, промышленность.*

Прогнозирование и планирование интеллектуального потенциала персонала обуславливают принятие решений и направления работ на остальных управленческих и организационных этапах развития интеллектуализации персонала предприятия, имеющей повышенное стратегическое значение ресурсного масштаба в современных условиях активизации инновационной деятельности промышленных хозяйствующих субъектов на уровне шестого технологического уклада [1, 2].

Сущность прогнозирования в данном случае состоит в установлении перспективной потребности предприятия в определенном уровне интеллектуального потенциала персонала, что связано с изучением его динамики и определением общей тенденции развития предприятия в условиях инновационных преобразований. Прогноз интеллектуального потенциала персонала играет роль гипотезы относительно наи-



более вероятной потребности предприятия в интеллектуальных ресурсах работников и в этом выражается его хотя и пассивное, но необходимое значение для планирования мероприятий по достижению рубежей прогнозной оценки.

Прогнозирование потребности в интеллектуальном потенциале персонала связано с решением трех основных задач. Во-первых, необходим анализ динамики интеллектуального потенциала персонала предприятия и выявление факторов, оказывающих на него существенное влияние. Во-вторых, требуется установление причинно-следственной связи между динамикой интеллектуального потенциала персонала и отобранными факторами с целью выявления тенденции данной динамики в зависимости от факторного влияния и построения соответствующей динамической модели. Третьей задачей является расчет ошибки прогноза, что является обязательной составляющей прогнозирования.

Планирование интеллектуального потенциала персонала осуществляется на основе соответствующих прогнозных оценок и заключается в разработке плана мероприятий по достижению прогнозного уровня интеллектуального потенциала персонала, что предполагает планирование источников покрытия текущей и перспективной потребностей в высококвалифицированных работниках определенной специализации, а также планирование затрат на реализацию соответствующих мероприятий.

В общей сложности, сущность прогнозирования и планирования интеллектуального потенциала персонала предприятия заключается в определении потребности предприятия на настоящий и будущий периоды времени в определенном уровне интеллектуального потенциала персонала. Как при разработке прогноза, так и при планировании интеллектуального потенциала персонала должен быть учтен элемент неопределенности, образуемый сложным переплетением внутри- и внешнефакторных воздействий (таблица 1).

Поэтапная организация реализации прогнозирования и планирования интеллектуального потенциала персонала отражена на рисунке 1. Для прогнозирования и планирования интеллектуального потенциала персонала могут быть использованы различные методы, известные как методы количественного и качественного планирования экономических ресурсов, в том числе балансовые, нормативные, статистические, экспертные методы и другие.

Балансовые методы, основанные на соотношении наличия ресурсов с потребностью в них на плановый период. Типовой баланс представляет собой двустороннюю бюджетную таблицу, в левой части которой отражаются источники ресурсов, а в правой – их распределение. Во временном отношении различают балансы отчетные, плановые, прогнозные, по целям создания – аналитические, рабочие. При этом основной целью метода является не просто достижение равенства между ресурсами и их распределением, а достижение такой их оптимальной структуры, которая позволит обеспечить наибольшую эффективность деятельности организации.



Таблица 1

Факторное влияние и его значение

Группы факторов	Факторы и значение их влияния
Внутриорганизационные	Миссия, цель, стратегия предприятия: формируют потребность в персонале определенной численности и качества
	Специализация и масштаб предприятия
	Кадровая политика предприятия. Инновационная политика предприятия
	Экономические результаты инновационной деятельности предприятия
	Внутриорганизационная динамика персонала (увольнения, временная нетрудоспособность, выходы на пенсию, декретные отпуска и т.п.): внутреннее движение качественного и количественного состава персонала
	Финансово-экономическое состояние предприятия, его конкурентоспособность: устойчивое финансовое равновесие и высокая конкурентоспособность расширяют внутрифирменные возможности по привлечению высокооплачиваемых профессионалов
	Технико-технологический уровень предприятия: уровень механизации и автоматизации производства, прогрессивность технологических процессов, информатизация и компьютеризация
	Организационная культура
Внешние	Демографическая ситуация и политика в регионе (стране). Миграционные процессы на региональном и национальном уровнях
	Инновационная политика на региональном, федеральном уровнях. Приоритетные направления развития науки, техники и технологий
	Особенности культурной среды: ценности, традиции, взгляды населения. Национальная инновационная культура, общественный менталитет в области интеллектуального труда, научной и инновационной деятельности
	Уровень социально-экономического развития региона (страны), в том числе уровень развития инновационной экономики региона (страны). Эффективность функционирования региональной (национальной) инновационной системы. Инновационная активность промышленности
	Состояние рынка труда страны (региона): структура рынка труда, количественно-качественные характеристики трудовых ресурсов, эффективная занятость
	Состояние и развитие институтов финансирования, организационной и информационной поддержки инновационной деятельности на региональном и национальном уровнях
	Состояние нормативно-правовой базы в трудовой и инновационной сферах на региональном и национальном уровнях
	Уровень национального присутствия на мировом рынке высокотехнологичной продукции



Рисунок 1. Алгоритм прогнозирования и планирования интеллектуального потенциала персонала предприятия



К планированию интеллектуального потенциала персонала наиболее близки трудовые балансы, в основе которых: анализ движения рабочей силы (численности работников на начало и конец планового периода); определение потребности в работниках, как в целом, так и по отдельным категориям, исходя из изменения объема производства, требуемого повышения производительности труда, с учетом динамики персонала по различным причинам; планирование источников удовлетворения дополнительной потребности в работниках на определенный период, включая формы и методы необходимой профессиональной подготовки. Научный и практический опыт, накопленный в области составления трудовых балансов может быть использован для разработки специальных балансов интеллектуального потенциала персонала.

Нормативные методы, применяемые в сфере экономики труда и управления персоналом основаны на определенных нормах труда, к которым относят нормы выработки, времени, обслуживания, численности работников и др., учитываемые при составлении плановых заданий на определенный период. Нормативный метод планирования применяется как самостоятельно, так и в качестве вспомогательного по отношению к балансовому методу. Известными и применяемыми в трудовой сфере предприятия способами нормирования являются:

- отчетно-статистические, состоящие в получении усредненного показателя норм, исходя из сопоставления фактических трудовых результатов с затратами времени. К недостаткам данных способов следует отнести то, что полученное значение усредняет возможности работников, обладающих различным трудовым, в том числе интеллектуальным потенциалом;
- опытно-производственные, основанные на определении норм труда посредством хронометража операций, выполняемых лучшими работниками;
- аналитико-расчетные, включающие использование медико-биологических исследований для определения трудовых норм с учетом физиологических возможностей работников.

Следует отметить, что нормирование труда в инновационной сфере деятельности персонала чрезвычайно затруднено и должно носить деликатный характер, учитывающий специфику труда в данной сфере, насыщенного элементами творчества, которому нормирование в достаточной степени противопоказано.

Статистические методы планирования персонала заключаются, по сути, в оптимизационных расчетах на основе различных математико-статистических моделей, устанавливающих зависимость исследуемого показателя от других переменных. К данной группе методов относятся:

- методы экстраполяции – перенос существующей в организации ситуации на планируемый период с учетом коэффициентов, учитывающих изменения показателей (математически экстраполяция сводится к продолжению кривой, характеризующей предыдущее изменение экономического показателя);



- методы скорректированной экстраполяции – учитывает изменения в соотношении многих факторов, например, изменения на рынке труда, изменения цен, производительность труда и т.п.);
- методы линейного программирования на основе системы уравнений, позволяющих по заданному критерию выбрать наиболее подходящий вариант функционирования или развития объекта управления.

Методы экспертных (групповых) оценок – основаны на мнении экспертов-членов экспертной комиссии. В данном случае в состав экспертов могут входить специалисты отдела формирования эффективной структуры интеллектуального потенциала персонала как специалисты службы управления персоналом, а также линейные руководители структурных подразделений предприятия. При проведении экспертной оценки возможно использование дельфийского метода, исключающего прямой контакт экспертов между собой, следовательно, исключающего групповое влияние, возникающее при совместной работе, часто состоящее в приспособлении к мнению большинства. Например, возможно использование электронной почты.

Исходя из сущности представленных методов планирования экономических ресурсов, применяемых, в том числе, в сфере экономики труда и управления персоналом, для целей прогнозирования и планирования интеллектуального потенциала рекомендуемы: а) для прогнозирования интеллектуального потенциала персонала – статистические методы и методы экспертных оценок; б) для количественного планирования интеллектуального потенциала персонала, – балансовые, нормативные и статистические методы; в) для планирования качественного уровня интеллектуального потенциала персонала – методы экспертных оценок, а также *SWOT*-анализ.

Планирование и прогнозирование интеллектуального потенциала персонала должно быть ориентировано на трехуровневое решение кадровых проблем предприятия. Таким уровнями являются:

- стратегический уровень: прогнозирование и планирование на период свыше пяти лет как составная часть стратегического планирования человеческих ресурсов предприятия, ориентированного на обеспечение потребностей предприятия в кадрах требуемой квалификации;
- тактический уровень: прогнозирование и планирование на период 1-3 года, ориентированное на реализацию стратегической программы предприятия по управлению человеческими ресурсами, в части интеллектуального потенциала персонала инновационной сферы. Одной из основных задач, решаемых при планировании на этом уровне, является своевременное обновление состава персонала, особенно его высококвалифицированной части;
- оперативный (текущий) уровень: прогнозирование и планирование на период до одного года, ориентированное на достижение оперативных целей, направленных на интеллектуализацию персонала инновационных предприятий промышленности.



Обязательным элементом прогнозирования и планирования интеллектуального потенциала персонала является оценка его качественного и количественного уровней, что обуславливает необходимость разработки соответствующей системы оценочных показателей.



Список литературы

- 1). Яковлева, Е. В. Векторная направленность управления интеллектуализацией персонала современных промышленных предприятий / Е. В. Яковлева, А. Е. Миллер // Известия вузов. Социология. Экономика. Политика. – 2014. – № 3. – С. 20–23.
- 2). Яковлева, Е. В. Персонал как объект управления в условиях инновационной экономики / Е. В. Яковлева // Креативная экономика. 2010. № 6. – С. 7–13.



Section 18. Finance and tax policy

**THE POSSIBILITY OF APPLYING INTERNATIONAL EXPERIENCE OF
PENSION PROVISION IN THE RUSSIAN FEDERATION**

**ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МИРОВОГО ОПЫТА ПЕНСИОННОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**



Kulaeva E.I.

Кулаева Е.И.

*Финансовый университет при Правительстве РФ
студентка 3 курса кредитно-экономического факультета
eugenia.kulaeva@yandex.ru
+7-968-8561925*

Poddubnaya E.V.

Поддубная Е.В.

*Финансовый университет при Правительстве РФ
студентка 3 курса кредитно-экономического факультета
advokat96@bk.ru
+7-968-9543313*

Kutsuri G.N.

Куцури Г. Н.

*Научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ,
департамент общественных финансов, профессор, д.э.н*

В настоящее время анализ причин кризиса пенсионных систем и возможных путей и направлений его преодоления имеют большое значение как для понимания перспектив развития пенсионной системы в России, так и для оценки успехов и неудач ее реформирования на текущем этапе. Весьма полезным в этой связи может оказаться анализ мирового опыта, накопленного за более чем вековую историю пенсионного обеспечения. Несмотря на различия в историческом наследии, конституционных режимах и идеологиях, ключевые проблемы социального обеспечения, с которыми сталкивались страны на различных этапах своего развития, имели под собой сходные основания. Анализ и систематизация накопленного опыта могли бы



оказать существенную помощь в поиске ответов на ключевые вопросы пенсионного реформирования.

Следует отметить, что пенсионные системы в мире развивались разными путями в зависимости от исторических традиций, роли государства в экономике, социальной структуры общества, а также направлений и приоритетов социальной политики государства.

В реализации основных функций государственной пенсионной политики существует два принципиально отличающихся финансовых механизма: распределительный и накопительный.

Распределительная система была построена по принципу «солидарности поколений», заключающемуся в обеспечении выплат пенсионерам за счёт взносов следующего поколения. Становление и развитие данного способа финансирования пенсий пришлось на период бурного демографического роста. Распределительный механизм считался надежным, так как численность работающих, за которых осуществлялись страховые платежи, значительно превышала численность пенсионеров, возраст выхода на пенсию которых снизился до 62 лет [2, 127].

Преимуществом распределительного механизма является то, что право на получение пенсии может быть реализовано достаточно быстро, так как пенсии выплачиваются за счет платежей работающих ныне граждан. Также в большей мере обеспечивается защищенность людей с низкими доходами. Однако эффективность распределительной модели пенсионного обеспечения значительно снижается в условиях ухудшения демографической ситуации.

Так после завершения демографического перехода на фоне роста продолжительности жизни во многих странах ситуация изменилась, в связи с чем численность пенсионеров, приходящаяся на одного работающего увеличилась. Демографические, экономические и социальные факторы предопределили необходимость разработки и внедрения в практику пенсионного страхования накопительного механизма финансирования пенсий, который не зависит от демографической ситуации в стране, от соотношения работающих и пенсионеров.

Накопительная система имеет ряд существенных преимуществ. Она не зависит от демографической ситуации в стране, то есть от соотношения работающих и пенсионеров. Но, тем не менее, в отличие от распределительной, накопительная система сама является фактором, способствующим стабилизации и развитию экономики, поскольку позволяет использовать аккумулируемые деньги для долгосрочного инвестирования.

Но у накопительного механизма финансирования пенсий есть свои минусы, одним из которых является длительный срок, который требуется для возникновения права на получение пенсии у гражданина. Кроме того, негативное влияние оказывает инфляция, которая обесценивает пенсионные сбережения, что приводит к отрицательной доходности. В случае с распределительной системой, инфляция также носит



отрицательный характер - индексация пенсий является финансовым бременем.

Существует четыре типа систем, относящихся к распределительным схемам: схемы базовой пенсии, отдельные целевые программы пенсионных доходов, минимальные пенсии в пределах зарплатно-ориентированных планов и социальное обеспечение.

Структура пенсионных систем различных стран представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура пенсионных систем [3]

Уровень	Первый уровень (всеобщий охват)			Второй уровень (страховая)		
	государственная			государств.	част.	
Обеспечение						
Тип пенсии	целевая	базовая	минимальная			
<i>Страны ОЭСР с высоким доходом</i>						
Великобритания	*	*	*	УВп*		
Германия	*			баллы		
Канада	*	*		УВп		
США	*			УВп		
Франция	*		*	УВп	баллы	
Япония		*		УВп		
Австралия	*					УВз**
<i>Страны Восточной Европы и Центральной Азии</i>						
Болгария	*		*	УВп		УВз
Эстония	*	*		баллы		УВз
Турция	*		*	УВп		
<i>Страны Латинской Америки и Карибского бассейна</i>						
Аргентина		*				УВз
Мексика	*					УВз
Перу	*					УВз
Чили	*					УВз
<i>Страны Ближнего Востока и Северной Африки</i>						
Алжир			*	УВп		
Египет			*	УВп		
Ливия			*	УВп		
Марокко			*	УВп		
Иран			*	УВп		

* установленные выплаты

** установленные взносы



В пенсионном обеспечении различных стран наблюдается разный целевой коэффициент замещения, его размер показывает равновесие между добровольным и обязательным пенсионным обеспечением, которое было установлено в разных странах.

Пенсионные системы разных стран имеют и другие отличительные друг от друга особенности.

Первое различие состоит в размере коэффициента замещения, который показывает до какой степени пенсионные системы направлены на сохранение индивидуального уровня жизни работника, который переходит в категорию пенсионеров. В странах с высоким коэффициентом замещения нет потребности в добровольном обеспечении пенсионных доходов.

Другое различие состоит в исключительной роли государственного или частного сектора в пенсионном обеспечении. Во многих странах частный сектор принимает активное участие в управлении системой обязательных пенсионных выплат. Например, в странах Карибского бассейна после проведения пенсионных реформ роль частного сектора заметно возросла.

В Западной Европе и Центральной Азии наблюдается частичная замена государственного сектора пенсионных начислений выплатами из частного сектора. Для стран Ближнего Востока не характерно присутствие частного сектора в пенсионной системе страны, и добровольное пенсионное обеспечение в большинстве случаев носит частичный характер. В странах ОЭСР с высоким уровнем дохода, таких как Исландия, Швеция и Швейцария частные профессиональные пенсии являются обязательными или наполовину обязательными [1, 117].

Однако у большинства пенсионных систем есть одна схожая черта – предоставление налоговых льгот пенсионерам. Например, налоги на пенсионные выплаты ниже, чем на трудовые, а, следовательно, и более высокие доходы.

Пенсионная система России на протяжении почти целого столетия являла собой типичный пример основанной на принципе солидарности поколений распределительной системы. Пенсии формировались из отчислений работающих граждан. В ходе пенсионной реформы 2002 года тип пенсионной системы был изменен на распределительно-накопительную. Очевидно, что послереформенная пенсионная система стала более сбалансированной и устойчивой, вместе с тем, предстоит решить еще целый ряд проблем.

Необходимость изменений обуславливает такая проблема, как дефицит бюджета Пенсионного Фонда России, который по прогнозам, будет со временем только расти (рисунок).

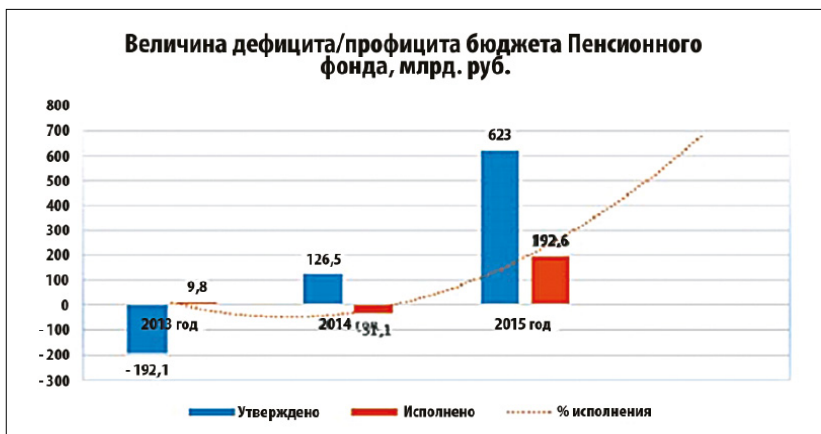


Рисунок 1. Величина дефицита/профицита бюджета Пенсионного фонда, млрд. руб. [4]

Наличие этой проблемы обусловлено тем, что изменилось демографическое соотношение возрастных групп, определяющих качество трудовых ресурсов. То есть количество работающего населения снижается относительно количества населения пенсионного возраста. Исходя из этого, можно сделать вывод, что повышение пенсионного возраста в скором времени неизбежно. Но на данный момент необходимо искать и приниматься другие меры для балансировки бюджета пенсионного фонда.

Еще одним значительным фактором, снижающим доходы пенсионного фонда, является значительный объем теневого сектора российской экономики. В России почти четверть трудоспособного населения зарабатывает деньги нелегально. Для государства эти самозанятые граждане — прежде всего потеря налогов и пенсионных отчислений, даже если производят они качественный продукт или услугу. Кроме того, распространение «зарплата в конвертах» (отсутствие официального трудоустройства) приводит к недопоступлению страховых взносов в бюджет Пенсионного фонда России. Что, в свою очередь, не позволяет в полной мере обеспечить финансирование пенсионных выплат современным пенсионерам и сформировать в должном объеме пенсионные права работающих граждан.

Существует также и ряд макроэкономических параметров, которые также снижают финансовые поступления Пенсионного фонда. К таковым следует отнести: экономическая ситуация в стране, девальвация национальной валюты, темп инфляции, номинальный размер заработной платы и другие.

Одним из вариантов оптимизации российского пенсионного обеспечения является постепенный переход на смешанную систему, которая бы совмещала в себе распределительные и накопительные принципы формирования пенсионных средств. При



этом необходимо обратить внимание на создание условий и параметров эффективного управления пенсионными накоплениями, а также мерам, обеспечивающим рост доверия населения к финансово-экономическим и политико-правовым институтам.

Необходимо использовать преимущественное отличие накопительной пенсионной системы от распределительной, которое заключается в том, что выплаты зависят от накопленной суммы каждого застрахованного и прибыльности инвестирования этих сумм. При этом инвестиционный доход призван, в первую очередь, сгладить влияние инфляции, и лишь потом – принести дополнительные средства. При недостатке средств в бюджете возрастает налоговая нагрузка на население, либо же некоторая часть населения «отрезается» от пенсионного пересчета, перестав попадать в индексированный возрастной интервал. В накопительной же системе риск недостачи фондов для пенсионных выплат ложатся на самого клиента.

Необходимо воспитывать в современном обществе отчетливое понимание личной ответственности в деле инвестирования и накопления пенсии. Подобное «пенсионное образование» должно быть одним из элементов глубокой социальной политики в области обеспечения старости. Пенсионный фонд же следует обязать полноценно и доступно раскрывать инструменты, методы и стратегии инвестирования накапливаемых средств. Иными словами, ответственность за просвещенность населения в вопросах пенсионного обеспечения лежит на всей вертикали пенсионных отношений – от застрахованного лица до государства.

Таким образом, на наш взгляд, чтобы реформы пенсионной системы заработали в полную мощь, необходим достаточно длительный период времени. Контуры пенсионной системы России будущего будут меняться, но уже сейчас понятно, что ее развитие должно идти по наиболее эффективному в текущих условиях пути активного внедрения в отрасль рыночных механизмов, развития добровольной части пенсионной системы и вовлечения россиян в процесс ее формирования.



Список литературы

1. Василёнок В.Л. Зарубежный опыт пенсионного обеспечения и реформирование пенсионной системы РФ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» - № 2. - 2015. – С.116-125
2. Чигряй А.В. Пенсионное страхование РФ: проблемы и перспективы развития // Юридические науки: проблемы и перспективы (материалы IV Международной научной конференции). - 2016. - С. 127-130.
3. Борцова Т.С. Мировой опыт развития пенсионных систем // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/07/9357>
4. Официальный сайт Пенсионного Фонда Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pfrf.ru/>



5. Развитие и становление пенсионных систем в России и за рубежом: мировой опыт vs российские реалии // Центр изучения пенсионной реформы [Электронный ресурс]. – URL: <http://rospens.ru/research/analytics/razvitie-i-stanovlenie-pensionnykh-sistem-v-rossii-i-zarubezhom-mirovoy-opyt-vs-rossiyskie-realii.htm>
6. Стратегия развития пенсионной системы РФ до 2030 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/>.
7. Евстигнеева А.В., Башлыкова А.С., Куцури Г.Н. Участие гражданского общества в формировании и использовании бюджетных ресурсов: возможности и современные реалии / Экономика и социум. 2015. № 2-2(15). С. 224-231.
8. Яковлева К.О., Куцури Г.Н. Формирование социально ориентированных некоммерческих организаций в России / Экономика и социум. 2015. № 2-5 (15). С. 267-271.



FEATURES BUDGETING KHANTY-MANSIYSK AUTONOMOUS OKRUG

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА



Madunts С.А.

Мадунц К.А.

*Финансовый университет при Правительстве РФ
студентка 3 курса кредитно-экономического факультета
madunckristina@yandex.ru
+7-917-5820020*



Saushkina D.A.

Саушкина Д.А.

*Финансовый университет при Правительстве РФ
студентка 3 курса кредитно-экономического факультета
dar.sa96@yandex.ru
+7-915-2530103*

Kutsuri G.N.

*Научный руководитель: Куцури Г. Н.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
департамент общественных финансов, профессор, д.э.н*

Проблемы, которые связаны с формированием бюджетов субъектов Российской Федерации, сегодня достаточно актуальны. Исследованию формирования и использования финансовых ресурсов регионов в последние годы посвящено достаточно научных публикаций. Однако наметившаяся тенденция увеличения числа дотационных регионов, которые ранее были способны самостоятельно формировать бюджеты, и даже, являлись донорами федерального бюджета, требует дополнительного научного исследования. Одним из таких регионов является и Ханты-Мансийский автономный округ (ХМАО). Поэтому нам представляется важным, на основании анализа особенностей формирования бюджета этого региона сформировать возможные пути преодоления этих проблем.

Отметим, что по своему экономическому потенциалу округ входит в десятку сильнейших по Российской Федерации. Консолидированный бюджет Ханты-Мансийского округа занимает второе место среди бюджетов субъектов Российской Федерации после бюджета города Москвы. Доходная и расходная части бюджета составляют по 2 % в доходах и расходах консолидированного бюджета Российской Федерации.

Более пятисот месторождений газа и нефти находятся в Югре. Округ добывает более шестидесяти процентов нефти, занимает третье место в рейтинге добычи газа (3%), покрывает 6% выработки электроэнергии в РФ. Округ - лидер в сфере заготовки леса. 3% - такова доля округа в общероссийском изготовлении древесины [11].

Важно отметить, что наше исследование опирается на отчеты об исполнении окружного бюджета и прогнозы на ближайшие годы [1]. Алгоритм формирования бюджета округа соответствует законам Российской Федерации и представлен нами на рисунке 1.

Анализ изменения доходов и расходов бюджета ХМАО за 2015, плановый 2016 и прогнозируемый 2017 годы представлен на рисунке 2.

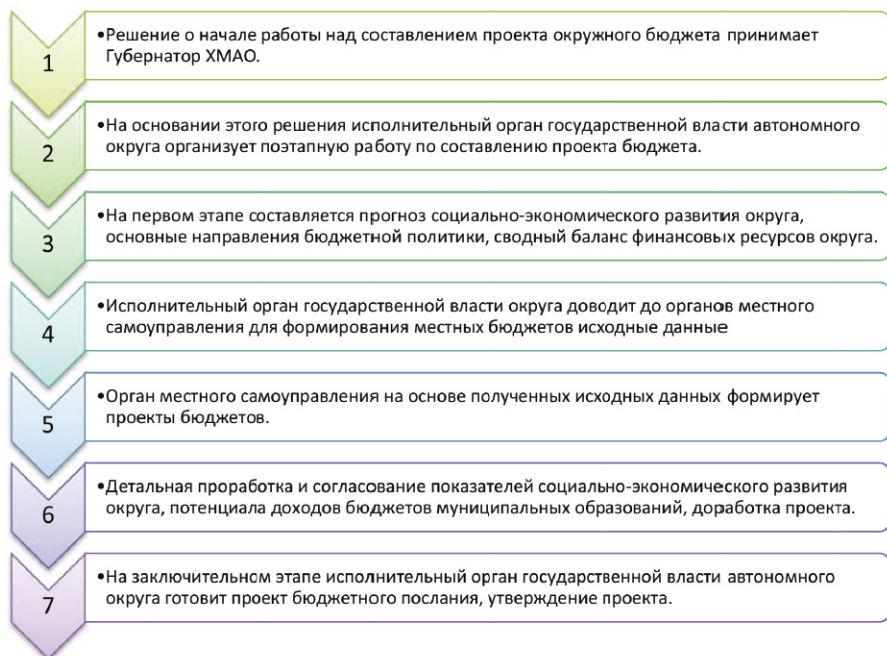


Рис. 1. Схема бюджетирования ХМАО [1].

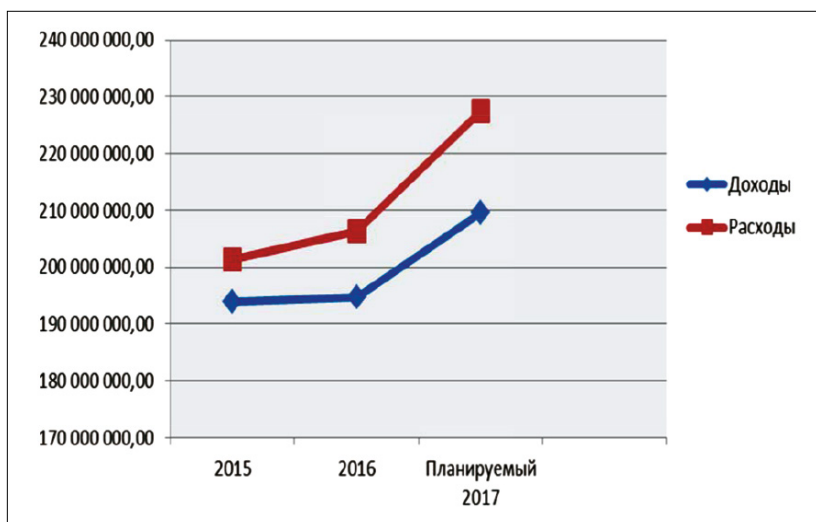
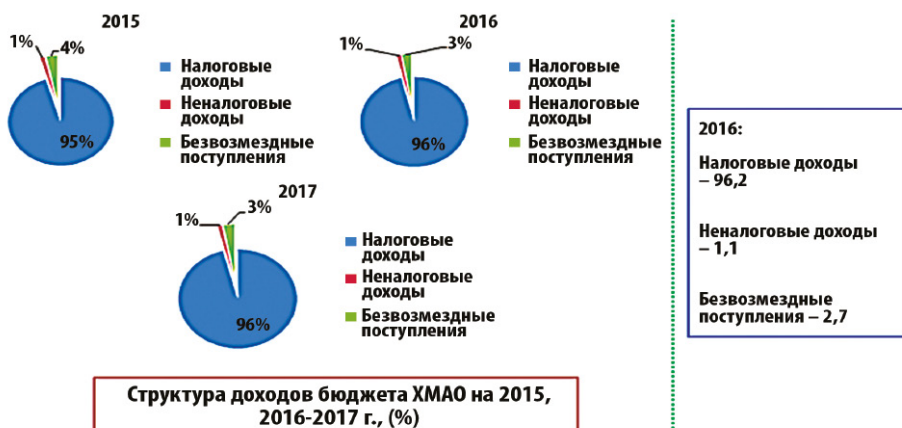


Рисунок 2 – Основные характеристики бюджета автономного округа за 2015-2017 [2].



Отметим, что даже в условиях экономического кризиса доходы бюджета за 2015 год были на уровне 193836 542,2 тыс. рублей, и это значение выше на 7,3% темпов роста в 2014 году. Запланированный общий объем доходов бюджета автономного округа на 2016 год в сумме 194 587 719,7 тыс. рублей, что превышает на 1,3% показатель 2015 года. На 2017 год прогнозируемый рост доходов бюджета в 7,1% по отношению к 2015 году составит 209 610 455,0 тыс. рублей.

Такая же тенденция в бюджете ХМАО наблюдается и в отношении расходов бюджета. Так в 2015 году они составили 201401 774,7 тыс. рублей, это на 4,3% больше 2014 года. Прирост расходов бюджета региона в 2016 году спланирован в размере 2,4%. В проекте бюджета округа на 2017 год также предусмотрен рост расходов, причем на 9,2% к 2016 году. При том, что бюджет ХМАО в 2016 году был запланирован с дефицитом 11 814 561,3 тыс. руб. На рисунке 3 нами представлена структура доходов бюджета автономного округа на 2015 – 2017 годы [2].



При разработке прогноза налоговых доходов учитывались основные макроэкономические показатели, тенденция динамики поступлений их в предидущие бюджетные периоды, сведения крупнейших налогоплательщиков региона о предполагаемой уплате налогов

Рисунок 3 – Структура доходов бюджета автономного округа на 2015 - 2017 годы [10].

При формировании доходов бюджета автономного округа на прогнозируемый период учтены изменения федерального и окружного законодательства, влияющие как на их снижение, так и на увеличение объемов доходов и расходов.



Важной особенностью ХМАО является, то, что в доходах его бюджета по-прежнему преобладают налоговые поступления. Их удельный вес составляет 94-97%. На рисунке 4 мы представили структуру налоговых доходов бюджета автономного округа в 2015- 2017год.

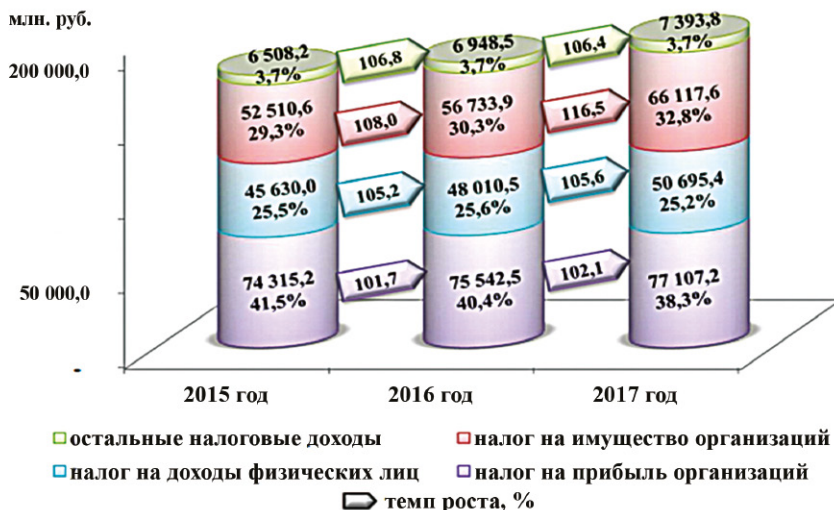


Рисунок 4 – Структура налоговых доходов бюджета автономного округа за 2015-2017г. [10]

Ключевую роль в налоговых доходах бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры играет налог на прибыль организаций, доля которого превышает 40%.

Бюджет автономного округа на 2015-2017 годы по-прежнему является социально ориентированным, с преобладанием расходов на социальную сферу – более 70 процентов. На рисунке 5 представлена структура расходов на реализацию государственных программ автономного округа на 2014-2017 годы.

Основным отличием бюджета независимого округа является наличие в его расходах целевых программ. на базе 25-ти правительственных схем независимого края. На данный момент, приняты, и прошли социальное одобрение 25 правительственных программ в округе [6].

Размер бюджетных ассигнований в реализацию проекта «Общественная помощь жителям округа – Югры в 2016-2020 годах» задуман на 4 года. Общий объем финансирования государственной программы составляет 1061974,3 тыс. рублей [9].

Снабжение материальными ресурсами осуществляется путем бюджетного финансирования из собственных фондов независимого округа и федерального бюджета.



	2014	2015	2016	2017
1. Социально-культурная сфера (6 ГП)	131,1	136,3	143,8	153,7
2. Жилищно-коммунальная сфера (2 ГП)	13,1	11,1	10,8	10,0
3. Развитие отраслей экономики (8 ГП)	19,0	21,0	20,2	21,4
4. Межбюджетное регулирование, сбалансированность муниципальных образований (1 ГП)	8,0	10,3	11,8	14,8
5. Иные направления (8 ГП)	8,5	11,0	10,7	12,1
ВСЕГО на реализацию ГП	179,9	189,7	197,3	212,0

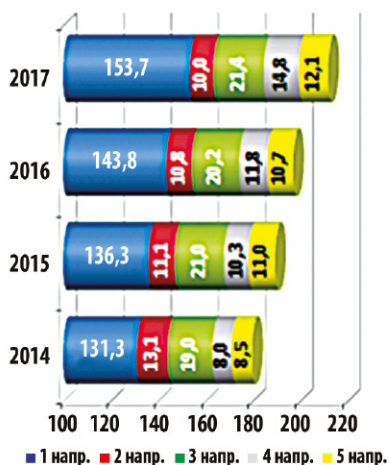


Рисунок 5 – Расходы на реализацию государственных программ автономного округа на 2014-2017 годы [12].

Указанный размер средств содержит затраты на обеспечение высококачественных и общедоступных общественных услуг населению, реализацию в целом размере обязанностей согласно социальному обеспечению жителей, осуществление мероприятий из числа людей старшего поколения и иных категорий жителей, имеющих необходимость в содействии.

Для подъёма результативности затрат бюджета нужно увеличить нацеленность оказываемых мер социального содействия. В округе создан проект «Общественного кодекса Югры», он основан на классифицировании норм настоящего законодательства независимого округа в области содействия отдельным слоям жителей и согласования их с нормами федерального законодательства, а также с посланием президента РФ о бюджете.

Следует выделить, что Ханты-Мансийск это полноправный субъект РФ. К задачам, которого относятся, укрепление России и рост уровня жизни народа округа [3]. Стоит применять межбюджетные механизмы, с целью формирования стимулов к проведению настоящих реформ на областном и районном уровне, доведению их до определенного результата, вплоть до непосредственно каждого человека.

Сегодня существуют определенные проблемы, возникающие в процессе формирования бюджета данного субъекта: изначальное принятие бюджетного дефицита. Однако стоит заметить, что эта проблема характерна не только для ХМАО, но и для большинства других субъектов РФ. Несмотря на прогнозируемый рост величины бюджета в 2017 году, планируется, что будет преобладать бюджетный дефицит. Как



следствие из этого вытекает следующая проблема – это низкая собираемость налогов из-за несовершенства налоговой системы, то есть существует серьёзная недоимка по платежам в бюджетную систему, несмотря на то, что по результатам проведённого исследования доходы от налогов составляют 94-97%. И эта проблема порождает следующую сложность при формировании бюджета ХМАО - наличие теневой экономики в округе. Существует деятельность по производству товаров в домашних хозяйствах, не подлежащих официальной регистрации и соответственно налогообложению. И неким особняком стоит, на наш взгляд, одна из самых важных проблем – это зависимость формирования бюджета от деятельности нефтегазодобывающего комплекса. Поступления в бюджет напрямую зависят от финансового состояния нефтегазодобывающих предприятий.

Таким образом, как нам представляется, особенность формирования бюджета ХМАО которая состоит в преобладании налоговых доходов в структуре доходов бюджета является одновременно и слабостью этого округа, так как в условиях кризиса и уменьшения налогового источника снижаются и собственные доходы. Такое положение, на наш взгляд, может быть преодолено за счет диверсификации экономики и принятия мер по повышению неналоговых доходов в структуре доходов бюджета округа. Возможно, необходимо расширение налогооблагаемой базы или повышение уже действующих налогов. Так, согласно федеральному бюджету, который планируется принять на период с 2017 по 2019 годы, предполагается увеличение НДС и в первую очередь это коснётся тех субъектов РФ, которые специализируются на добыче полезных ископаемых, в том числе это коснётся ХМАО. Так же возможна диверсификация многоукладной экономики АО, выражающаяся в развитии отраслей производства, альтернативных нефтегазодобывающему комплексу. Если это будет выполнено, то в соответствии со стратегией развития региона до 2020г. предполагается обеспечение занятости населения. А это в свою очередь поспособствует выводу неформальной экономики «из тени» путём создания экономических условий, при которых будет выгодно заниматься официальной законной деятельностью.



Список литературы:

1. Закон ХМАО от 10.02.1998 N 4-оз «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Ханты-Мансийском автономном округе»: <http://ipravo.info/khanty1/laws48/612.htm>
2. Закон ХМАО-Югры от 19 ноября 2014 года N 88-оз о бюджете ХМАО-ЮГРЫ на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: <http://docs.cntd.ru/document/411721038>
3. Законопроект Ханты-Мансийского автономного округа - Югры «О бюджете Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»: <https://rg.ru/2013/10/25/hmao-proekt-byudget-reg-dok.html>



4. Правительство ХМАО-ЮГРЫ постановление от 9 октября 2013 года N 421-п О государственной программе ХМАО-ЮГРЫ «Социальная поддержка жителей ХМАО-Югры на 2016-2020 годы»: <http://docs.cntd.ru/document/460187824>
5. Департамент финансов ХМАО-Югры: <http://depfin.admhmao.ru/otkrytyy-byudzheta/ispolnenie-byudzheta/analiz-ispolneniya-konsolidirovannogo-byudzheta-avtonomnogo-okruga/otchet-ob-ispolnenii-konsolidirovannogo-byudzheta-khanty-mansiyskogo-avtonomnogo-okruga%20yugry/konsolidirovanny-byudzheta-2016-god/392464/konsolidirovanny-byudzheta-na-1-maya-2016-goda>
6. Бец В.А. Стратегия развития региона до 2020 года/ В.А. Бец // Регион 86. - 2008.- октябрь . - С.7 -14.
7. Куцури Г.Н., Левдонский А.А. Особенности влияния основных факторов на устойчивость бюджета/ Г.Н. Куцури, А.А. Левдонский.//2015. С.80-84
8. Дюдина В.А. Бюджетная политика - основа инновационного курса Правительства Югры. / В.А. Дюдина.// Регион. - 2007. ноябрь. С. 24 - 25.
9. Департамент социального развития ХМАО-Югры: <http://www.depsr.admhmao.ru/gosudarstvennye-programmy/gosudarstvennye-programmy/dostupnaya-sreda/izmeneniya-programmy/331273/postanovlenie-pravitelstva-khanty-mansiyskogo-avtonomnogo-okruga-yugry-ot-13-11-2015-395-p-o-vneseni>
10. Доходы проекта бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: [http://www.dumahmao.ru/povest/povest_3805\(1\)/09/50.pdf](http://www.dumahmao.ru/povest/povest_3805(1)/09/50.pdf)
11. Крупнейшие месторождения нефти в России и в мире: <http://www.vestifinance.ru/articles/41880><http://www.vestifinance.ru/articles/41880>
12. Расходы проекта бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: [http://www.dumahmao.ru/povest/povest_3805\(1\)/09/51.pdf](http://www.dumahmao.ru/povest/povest_3805(1)/09/51.pdf)
13. Куцури, Г.Н. Моделирование финансовых, экономических и социальных процессов региона / Г.Н. Куцури, А.В. Миленков // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. - 2015. - №45. - С. 70-76.
14. Туаев В.О., Куцури Г.Н. Бюджет Краснодарского края в условиях экономической нестабильности / Экономика и социум. 2015. № 2-4(15). С. 860-864.
15. Туаев В.О., Куцури Г.Н. Особенности бюджетов субъектов Российской Федерации в условиях экономической нестабильности / Экономика и социум. 2015. № 1-4(15). С. 918-922.



Section 19. Accounting, management accounting and audit

THE ROLE OF ACCOUNTING INFORMATION IN RESEARCH XXI CENTURY

РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ XXI СТОЛІТТЯ



Prusan A.V.

Прусан А.В.

*Студентка кафедри міжнародних фінансів,
обліку та оподаткування ДУАН
prusanastya@yandex.ru*



Annotation: *This article is devoted to disclosure role of accounting information in research XXI century. In article doctrine focuses on examples economists, topical issues, related to the use of accounting information in today's world. The author demonstrates in-depth knowledge of information technology and processes regarding accounting information and its role in research XXI century.*

Keywords: *information, accounting, the role, problem, topicality, science, costs.*

Анотація: *Стаття присвячена розкриттю ролі облікової інформації у наукових дослідженнях XXI століття. У статті приділяється увага прикладам вчених-економістів, актуальних проблем, пов'язаних з використанням облікової інформації у сучасному світі. Автор демонструє глибокі знання інформаційних технологій та процесів стосовно облікової інформації та її ролі у наукових дослідженнях XXI століття.*

Ключові слова: *інформація, облік, роль, проблема, актуальність, наука, витрати.*

У сучасному світі облікова інформація відіграє важливішу роль, в особливості у наукових дослідженнях. Облік як така категорія існує не тільки як визначення «наука», але й як спосіб реєстрації операцій підприємства на рахунках бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік неможливий без ведення документообігу, що допомагає зрозуміти й розширити аспекти впливу на наукову діяльність XXI століття. Спостерігаючи прогрес в науці, можна виявити, що в усіх її напрямках присутній облік, котрий розвивається ще від стародавніх шумерів та є актуальним



до нинішнього сучасного середовища. Без віддзеркалювання облікової інформації неможлива яка небудь діяльність, наприклад, від крупних корпорацій до малих підприємств, що дозволяє їй ролі ввійти в науку як необхідного критерія оцінювання економічної суттєвості. Кожному підприємству необхідно зберігати конфіденційність інформації, оскільки воно може стати неконкурентноздатним. Для цього в наукових дослідженнях були розроблені класифікації користувачів по таким характеристикам: як зовнішні та внутрішні. Якщо сказати про зовнішніх користувачів з інформацією, можна також зробити висновок що усі нормативно-правові акти, всі положення бухгалтерського обліку – це і є результат наукових досліджень. У сучасному світі усе відбувається хаотично, в наслідок цього є необхідність у наукових спостереженнях для створення прозорості обліку. Як і в кожній науковій інформації, в обліковій спостерігаються свої мінуси, наприклад обмежена автоматизація як на виробництвах великих, так і малих підприємств, недостатня освіченість персоналу для наукових відкриттів, а також відсутність стимулювання для залучення у технологію прогресу. Основну частину діяльності будь-якої організації становить інформація, представлена у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у котре включені: Баланс, Звіт про фінансові результати діяльності підприємства, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Примітки до фінансової звітності. Кожний з яких має свої недоліки, наприклад у Звіті про фінансовий результат діяльності підприємства є проблема с IV розділом під назвою «Розрахунок показників прибутковості акцій», котрий йде після розділу «Витрат». Що є не дуже зручним аспектом для використання інформації як такової.

У минулому столітті було багато вчених, життя котрих залежало від використання економічної інформації. Наприклад геніальний вчений Джон Неш, життя якого складалося з багатьох суперечностей, він наскільки був залежним від використання інформації про різноманітні формули, коди та математичні вчення. Він був наскільки відданим своїм працям, що захворів на шизофренію. Але ж чому саме так? Що спонукає людей до таких жертв задля наукової діяльності?

Найважливішим показником гарної праці є відчуття холодного поту, коли людина робить все, щоб досягти певної мети в процесі праці. До такого й прийшов Неш, коли незважаючи на важкий діагноз, його душа й тіло прагнули отримати визнання його колег та студентів Масачусетського технологічного інституту. Тоді ж він отримав Нобелівську премію у галузі економіки «За аналіз рівноваги у теорії некооперативних ігор». Інформація про ігри його так вразила, що він прагнув розвивати цю сферу й подальше у науковій діяльності.

На прикладі Неша можна побачити, що якщо душею прагнеш до самовдосконалення, вдосконалювати наукову інформацію, бути частиною всього світу, треба докладати неабияких зусиль.

Для обліку інформації, щоб бути актуальною необхідно дотримуватись багатьох вимог, однією з таких є своєчасність, щоб користувачі мали можливість от-



римувати інформацію у зручний для них час, та мали змогу використовувати її як засіб ведення економічної діяльності на всіх видах підприємств. Що є гарним показником ефективного менеджменту на підприємстві. Але своєчасність має два компоненти оцінювання: інтервал та затримку. Та поняття інтервалу також є суперечливим для підприємства, якщо воно хоче отримати інформацію Just-in-time, воно повинно розуміти що це буде великим обсягом витрат. Коли їх вплив поширюється на діяльність всіх підрозділів. На кожному підприємстві діє своя облікова політика стосовно обліку витрат. Витрати як економічна категорія відображає різноманітні процеси пов'язані з випуском готової продукції, виплати заробітної плати працівникам, оренду приміщень. Можна виділити багато сегментів у виробництві, які приймають участь у формуванні витрат. На великих підприємствах, наприклад, якщо проводити аналіз витрат виробництва виникає проблема у вимірниках. Можна розглянути приклад з натуральними та грошовими, коли у звітності подається заробітна плата окремо по кожній сфері. Але чому ж існує така несправедливість? Коли один працівник працює досить ефективно, а інший взагалі відмовляється приймати участь у процесі виробництва. Та при таких умовах обидва отримують одну й таку саме заробітну плату, незважаючи на те що один працівник здатен кинути всі свої сили на вирішення різноманітних проблем, які виникають у виробництві або у помилках у фінансовій звітності підприємства. Для цього можна запропонувати витрати на оплату праці вираховувати у якості виконаних робіт.

Розглядаючи затримку, як компонент оцінювання - це те, що не дає спокою багатьом керівникам як великих так і малих підприємств, затримуючи отримання їх прибутку. Разом з затримкою інформації постає критерій реальності інформації, який теж є значущим у всій діяльності підприємств, тому що незважаючи на значний прогрес у автоматизованих системах багато є тих, хто перешкоджає процесу виробництва роблячи помилки, або навмисно підробляє документи з власними інтересами для отримання власного прибутку, таким чином полишає свої компанії показника прибутковості.

Облікова інформація має бути зрозумілою для користувачів, для цього завдяки працям багатьох вчених була введена такі вимоги як: повнота та аналітичність. Ці два показники дозволяють обліковцям обробляти великий обсяг інформації.

Бухгалтерська інформація є ідентичною економічній, тому що вона відповідає окремим вимогам. Ці вимоги відображені у принципах бухгалтерського обліку, які розташовані у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» датованим 16 липня 1999 року №996-XIV[1, 4].

У сучасному світі будь-яка наукова діяльність неможлива без використання різного виду інформації. Інформація як категорія – це перелік наукових даних, різноманітних фактів, які впливають на розвиток науки в цілому. Облікова інформація – це насамперед інформація пов'язана з використанням великої кількості даних в



числах та цифрах. Тому коли науковець веде діяльність стосовно облікової інформації, він повинен володіти персональними якостями, такими як: скурпулезність, вміння виділити окремий сегмент інформації. Ці наведені якості дають змогу впевнено оцінити рівень або значущість інформації.

На думку вчених: «Той хто володіє інформацією – володіє світом». Чому так? Коли будь-який робітник влаштовується на роботу, при співбесіді він повинен володіти інформацією стосовно тієї роботи, на котру він претендує. Дотримуючись цього принципу робітник має можливість отримати омріяну роботу. В майбутньому прогрес за тими, хто не тільки володіє інформацією, але й вміє її вдало використовувати у практиці. У сучасному світі є велика кількість проблем саме з розвитком практичної інформації, це насамперед викладання дисциплін в університетах, коли працівник університету обмежується лише теоретичною стороною інформації. Так можна й сказати про облікову інформацію, наприклад використання середовищ та баз автоматизованої системи. Мало часу в сучасних умовах треба використовувати для теорії. Сучасний світ має неабиякий потенціал, щоб інформація у майбутньому мала свій розвиток. Наприклад: компанії – лідери ритейлу, вони залучають у своїй діяльності Інтернет – ресурси, що також є великою перевагою для розвитку інформації у майбутньому. Облікова інформація існує в умовах хаотично – структурованої економіки, тому навіть науковцям важко спрогнозувати що з нею далі буде. На даній стадії розвитку інформації, як взагалі, є приклад використання спеціальних чипів з вже великим обсягом пам'яті, чи це не інноваційне рішення для майбутнього взагалі? Як можна побачити, що у майбутньому має свою перевагу комп'ютеризація, але ж для чого існує людський розум? Розглянемо декілька прикладів:

1. Комп'ютери заповнили світовий простір. Але щоб комп'ютер вдало працював треба участь людського фактору;
2. Чіпи пам'яті. Це також приклад синергії людини з технікою;
3. Джерела інформації. Але це теж є об'єднанням людських зусиль.

Тому опираючись на приклади, можна зробити висновок, що незважаючи на прогрес, автоматизацію до рівня неможливого, використання людського фактору є найнеобхіднішою ланкою інформаційного простору. Що можна виділити для облікової інформації, навіть якщо найефективніший комп'ютер у світі буде робити всі види бухгалтерських звітів, це не дає можливості, що помилка буде нульовою. Також присутній людський фактор у тому контексті, що складання положень, нормативних актів, Наказу про облікову політику неможливе без втручання людських зусиль та розуму. Тому можна зробити висновок що майбутнє не за автоматизацією та її розвитком, а за людьми які є лідерами, прагнучими до власного розвитку, до вдосконалення різних форм інформації, в тому числі й облікової.

У ході дослідження актуальності ролі облікової інформації у наукових дослідженнях ХХІ століття можна зробити висновки, що:



1. Інформація є передовою ланкою ведення наукової діяльності;
2. «Той, хто володіє інформацією - володіє світом»;
3. Незважаючи на новітні технології, поширену автоматизацію, людський фактор є необхідним у розробці рішень стосовно облікового процесу.

Отже інформація у сучасному світі є важливим інструментом, який дозволяє існувати як: людина – розумна, людина – індивід.



Перелік джерел:

- 1). Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16 липня 1999 року №996-XIV.



IDENTIFICATION FOR LIMITS OF APPLYING OF PRINCIPLES OF AUDIT OF FINANCIAL INFORMATION

ІДЕНТИФІКАЦІЯ МЕЖ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Sherstiuk O.L.

Шерстюк О.Л.

*докторант кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельного університету,
кандидат економічних наук, доцент
osherstiuk@gmail.com*

Чинною редакцією Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [1] визначається низка принципів, дотримання яких визначається як один з механізмів забезпечення належної якості роботи аудиторів. До таких принципів віднесені чесність, об'єктивність, професійна компетентність та належна ретельність, конфіденційність, професійна поведінка та дотримання технічних стандартів.



Дослідження роботи суб'єктів аудиторської діяльності, дали можливість припустити, що дотримання різних принципів може бути доречним лише під час виконання окремих заходів або на окремих етапах. На основі проведеного дослідження нам вдалося ідентифікувати наступні межі застосування принципів аудиту фінансової інформації (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1 принцип чесності може бути застосований на етапі висловлення думки у звіті за результатами аудиту фінансової інформації, оскільки саме на даному етапі існує інформаційний зв'язок між аудитором і користувачем результатів його роботи. Оскільки чесність передбачає дотримання певних етичних вимог саме під час передачі інформації аудитором, а не її оцінювання і не отримання від інших осіб, на інших етапах роботи аудитора застосування цього принципу не може вважатися доречним.

Натомість, принцип об'єктивності може бути визнаний доречним під час обґрунтування думки аудитором. Це пояснюється необхідністю його неупередженого ставлення до отриманих аудиторських доказів. Натомість, на інших етапах роботи аудитора принцип об'єктивності, на нашу думку, не може бути застосований, оскільки він передбачає виконання процесів оцінювання інформації, а не її збирання або передачу.

Таблиця 1

Межі застосування принципів аудиту фінансової інформації [розробка автора]

Принцип	Межі застосування
Чесність	Етап висловлення думки у звіті
Об'єктивність	Етап обґрунтування думки
Професійна компетентність та належна ретельність	Етап прийняття рішення щодо співпраці з клієнтом Етап ідентифікації та формалізації завдання Етап виконання завдання Етап обґрунтування думки Етап висловлення думки у звіті
Конфіденційність	Етап виконання завдання Етап обґрунтування думки Етап висловлення думки у звіті
Професійна поведінка	Етап прийняття рішення щодо співпраці з клієнтом Етап ідентифікації та формалізації завдання Етап виконання завдання Етап обґрунтування думки Етап висловлення думки у звіті
Технічні стандарти	Етап прийняття рішення щодо співпраці з клієнтом Етап ідентифікації та формалізації завдання Етап виконання завдання Етап обґрунтування думки Етап висловлення думки у звіті



Застосування принципу конфіденційності, на наше переконання, можна вважати доречним лише на тих етапах, на яких аудитор вже має доступ до інформації, щодо доступу та використання якої існують певні обмеження. Такими етапами є виконання завдання аудиту фінансової інформації, обґрунтування думки аудитора та її висловлення в аудиторському звіті.

Вимоги, що передбачені принципами професійної компетентності та належної ретельності, професійної поведінки та дотримання технічних стандартів можуть бути реалізовані на кожному з етапів роботи аудитора.

Виходячи з зазначеного, суб'єктивна складова, що визначає межі застосування принципів аудиту фінансової інформації, характеризується змістом заходів, що виконуються аудитором на відповідних етапах його роботи.

Заходи застосування принципів аудиту, на наш погляд, визначаються змістом завдань, які являють собою об'єктивну складову цього елемента імплементації. Об'єктивність визначеного завдання пояснюється узгодженням його змісту аудитором і замовником аудиту, що формалізується у відповідних документах (угодах, листах-зобов'язаннях тощо). При цьому, змінити зміст завдань аудитор має можливість виключно за погодженням з замовником.

Таким чином, основними заходами застосування принципів аудиту фінансової інформації є документування як загальних підходів, спрямованих на їх реалізацію, так і результатів, одержаних під час кожного з етапів виконання завдання.

Результатами таких заходів є формалізація їх результатів у робочих документах аудитора та в аудиторському звіті, які характеризують суб'єктивну складову відповідного елемента імплементації принципів аудиту.



Список літератури

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-u-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>. – Назва з екрана (26.10.2016).





JURISTS SECTION:

Section 20. Theory and history of state and law

THE HISTORY OF THE AUSTRIAN BAR

ИСТОРИЯ АВСТРИЙСКОЙ АДВОКАТУРЫ



Kazachanskaya Elena

Казачанская Елена

*к.ю.н. доцент кафедры теории
и истории государства и права ЮФУ*

Elk.13@yandex.ru



The article discusses the history of the origin and functioning of the Austrian bar since its inception to the end of the nineteenth century. Traced its relationship with the judiciary and the dependence on the state system. Special attention is paid to the peculiarities of the status of the lawyer; his rights and duties.

Key words: *advocacy, government, advocacy Charter, advocacy, court of appeal, the principles of organization of the legal profession.*

В статье рассматривается история возникновения и функционирования австрийской адвокатуры с момента ее возникновения до конца XIX века. Прослеживается ее связь с судебной властью и зависимость от государственного строя. Особое внимание уделяется особенностям статуса адвоката, его правам и обязанностям.

Ключевые слова: *адвокатура, правительство, адвокатский Устав, адвокатская деятельность, апелляционный суд, принципы организации адвокатуры.*

Адвокатура в Австрии была объявлена правительством свободной профессией в 1781 г. Эта свобода предполагала, что каждый, окончивший университет и «представивший удостоверение от адвоката в своей честности, способности и опытности, имел право, выдержав государственный экзамен, заниматься адвокатурой» [1, 208].



Однако предоставление свободы привело на практике к тому, что адвокатура оказалась переполненной. Вновь потребовались правительственные меры, направленные на сокращение количества адвокатов и предполагающие ограничения для дальнейшего наплыва. Так появляется Указ 1802 г. В соответствии с ним было запрещено производить адвокатские экзамены до дальнейшего распоряжения. С этого периода берет свое начало обычай, в соответствии с которым складывается практика испрашивать у императора позволения держать экзамен. После получения такого разрешения, кандидат допускался к экзамену и в случае его успешной сдачи, получал право заниматься адвокатской деятельностью. Постепенно для каждой административной единицы было установлено необходимое количество адвокатов. В 1826 г. министерство юстиции получает право замещать вакантные адвокатские места кандидатами, выдержавшими государственный экзамен [1, 287]. Однако четкость и определенность в обретении статуса по-прежнему отсутствует.

В 1849 г. принимается временный адвокатский Устав, вслед за ним появляются многочисленные мелкие указы, призванные определить организацию адвокатуры. Они действуют вплоть до 1868 г., с которого и начинается коренная реформа австрийской адвокатуры.

Австрийская адвокатура, действующая до упомянутой реформы, была схожа с адвокатурой других германских государств [2, 48].

Для допущения к адвокатской деятельности требовались следующие условия: австрийское подданство; совершеннолетие; незапятнанное поведение; степень доктора прав или выдерживание трех государственных экзаменов; трехлетний стаж, в том числе один год адвокатской практики; государственный практический экзамен в комиссии при апелляционном суде.

Допуск к профессии, как уже упоминалось, зависел от министра юстиции. Он был слабо связан с указами, диктующими наличие необходимого количества адвокатов в той или иной местности. Прежде чем уменьшить или увеличить количество адвокатов, он должен был учесть мнение соответствующего апелляционного суда или адвокатской камеры.

Именно апелляционным судам принадлежала дисциплинарная власть. Только они могли инициировать дисциплинарное преследование, последствия которого могли вылиться в такие наказания, как выговор, штраф, временное запрещение практики и исключение из числа адвокатов.

До 1861 г. при каждом апелляционном суде существовала адвокатская камера. Она ежегодно избирала председателя и совет, распоряжалась своим имуществом, следила за поддержанием чести и достоинства сословия и имела право представления проектов законов. Совет состоял из председателя и четырех членов. Он осуществлял надзор за кандидатами в адвокатуру и назначал бесплатных защитников в случаях, когда тяжущиеся не имели материальной возможности оплачивать услуги адвоката.



В 1861 г. все адвокатские камеры были соединены в одну ниже-австрийскую камеру. В том же году был издан Указ, который определял ее организацию. Особых изменений права и обязанности камера не претерпела – они остались прежними, однако территориальная сфера ее деятельности теперь становилась шире. Совет и председатель камеры по-прежнему избираются на один год, но число членов совета увеличивается: теперь их 16 вместо прежних четырех.

Расширяются и обязанности камеры. Помимо вышеупомянутых, Указ 1861 г. добавил «попечение об имущественных делах камеры, разрешение споров между адвокатами и клиентами и наблюдение за поддержанием чести и достоинства сословия» [1, 287].

Адвокаты являлись не только защитниками сторон, но и их представителями. Они не имели права заключать предварительных условий о гонораре под страхом исключения, но при этом они должны были устно или письменно объявить суду о размере требуемого гонорара. Это требование являлось обязательным и в случае его неисполнения, адвокаты лишались права на вознаграждение, а клиент получал право требовать возврата уплаченной вперед суммы. Суд производил проверку представленного счета и после этого окончательно определял размер гонорара. При этом во внимание принималось количество труда, затраченного адвокатом, его добросовестность, искусство составления письменных документов, тщательность и аккуратность в ведении дела, соблюдение законных предписаний, а также имущественную состоятельность клиента.

Таким образом, организация австрийской адвокатуры до 1868 г. базировалась на следующих принципах: ограничение числа адвокатов определенным количеством; зависимость адвокатов от министерства юстиции по вопросу о допущении к профессии, с одной стороны, и от апелляционных судов в дисциплинарном отношении, с другой; крайне ограниченная сфера деятельности сословных учреждений; определение гонорара судом [3, 34].

Вполне закономерно, что неудовлетворительность такой организации стала чувствоваться очень остро. Так, еще в 1848 г. более ста докторов права подали петицию, в которой предлагали снять ограничение числа адвокатов и предоставить возможность каждому лицу, имеющему диплом доктора права и трехлетний стаж, заниматься адвокатской деятельностью.

Петиция была передана на рассмотрение верховного суда. Выслушав мнение апелляционных судов и адвокатских коллегий, верховный суд принял резолюцию.

Из резолюции видно, что верховный суд с одобрением относится к созданию таких учреждений из самих адвокатов, которые имели бы целью поддерживать честь и достоинство сословия, следить за дисциплиной в своих рядах, рассматривать и разрешать жалобы, наблюдать за кандидатами в адвокатуру и обсуждать общие вопросы всего сословия. Верховный суд считает целесообразным



образование таких дисциплинарных советов не только при апелляционных судах, но и при коллегиальных судах первой инстанции, где находится значительное количество адвокатов. Верховный суд коснулся и объема их власти по отношению к судам.

Во-первых, он считал целесообразным оставление за первыми инстанциями права в случае неподобающего поведения или иных нарушений адвокатами в здании суда или судебных бумагах не только прибегать к необходимым для поддержания порядка распоряжениям (лишение права говорить, объявление выговора, наложение денежного штрафа и др.), но и просить непосредственно или через прокурора апелляционного суда о временном приостановлении адвокатской практики или исключении из списка адвокатов.

Во-вторых, дисциплинарному совету должны быть подсудны все дисциплинарные нарушения, которые совершены не во время судебных заседаний, но на которые принесены жалобы сторонами непосредственно дисциплинарному совету или указано ему министерством и судами.

Анализ резолюции верховного суда, которая, несомненно, послужила толчком к будущей реформе, позволяет сделать вывод, что его мнение сводилось к тому, что австрийская адвокатура должна быть организована по французскому образцу с предоставлением судам самостоятельной дисциплинарной власти над адвокатами наряду с властью совета сословия.

Однако ни Устав 1849 г., ни последующие законы не отразили основных положений резолюции.

Вопрос о свободе адвокатуры возник только в 1861 г. в палате депутатов. Но, несмотря на то, что большинство членов палаты высказались за свободу адвокатуры, серьезных последствий в виде практических результатов это не имело. С этого момента агитация за свободу адвокатуры не прекращалась. В 1867 и 1868 гг. в прессе бесконечно обсуждалась тема, связанная с необходимостью и целесообразностью изменения современной организации адвокатуры. К дискуссии присоединилась нижне-австрийская адвокатская камера, единодушно высказавшаяся за свободу адвокатуры. В 1868 г., когда портфель министра юстиции оказался в руках Гербста, который был сторонником предоставления свободы адвокатуры, произошла коренная реформа, касавшаяся организации адвокатуры: в июле 1868 г. появился новый адвокатский Устав.

Его анализ позволяет выявить основные принципы организации австрийской адвокатуры, которая, наконец, получила самостоятельность: адвокатура признана относительно свободной профессией; она совершенно независима от суда; не локализована; правозаступничество соединено с представительством; дисциплинарная власть принадлежит сословию; размеры гонорара определяются по взаимному соглашению адвоката с клиентом.

Теперь для занятия адвокатурой не требуется правительственное назначение,



а только наличие определенных условий и внесение в адвокатский список. Так был провозглашен принцип относительной свободы адвокатуры [3, 60].

Обозначая права и обязанности адвокатов, Устав подчеркнул, что адвокаты имеют право выступать перед всеми судами Австрии и являться профессиональными представителями сторон во всех судебных, внесудебных, публичных и частных делах. Что касается обязанностей, то они были изложены следующим образом. Адвокат обязан вести принятое дело сообразно с законом и добросовестно защищать права клиентов. Он обязан хранить в тайне все обстоятельства дела, доверенные ему клиентом, заботиться о порученном ему деле до тех пор, пока в силе остается доверенность. В случае бездействия он несет ответственность перед дисциплинарным советом.

Относительно гонорара Устав закрепляет положение, в соответствии с которым адвокат имеет право оговаривать свой гонорар с клиентом. В случаях, когда участие поверенного не определено законом, он не обязан вести дела безвозмездно.

С адвокатской профессией несовместимы: занятие платной государственной должности, за исключением должности преподавателя; звание нотариуса; занятие какой-либо деятельностью, противоречащей достоинству адвокатского сословия.

Из всех адвокатов, внесенных в список, образуются адвокатские камеры по округам. Адвокатская камера решает все свои дела на общем собрании с помощью Совета. И камера, и Совет обязаны следить за честью, достоинством и правами сословия, а также за исполнением адвокатами своих обязанностей.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что организация и деятельность австрийской адвокатуры близка к германской. Поэтому, подводя итог, целесообразно рассматривать одну из основных форм организации адвокатуры – австро-германской. Итак, правозаступничество здесь совмещено с судебным представительством. Австро-германская система видит в адвокатах наемных поверенных тяжущихся и рассматривает гонорар как эквивалент оказываемых ими услуг. Она закрывает своим адвокатам путь к карьере в отличие от англо-французской адвокатуры. В отличие от представителей последней, австро-германским адвокатам почти никогда не получается достичь чего-либо на поприще государственной службы. Единственная цель, поставленная перед ними самим законом и к которой они стремятся – денежная выгода. Их идеал – закончить свою карьеру с солидным капиталом в кармане. Поэтому они не видят ничего предосудительного в том, что они выполняют поручения своих клиентов и потому не стесняются принимать на себя обязанности агентов, маклеров, управляющих и др. Прежде всего австро-германские адвокаты признают свои услуги товаром, который продается в обмен на денежные ценности.

В отличие от англо-французской адвокатуры в австро-германская не пользу-



ется высоким уважением общества. Соединившись с судебным представительством, она приобрела характер ремесла. Поэтому считалась не почетным, а всего лишь прибыльным занятием.



Список литературы:

1. Васьковский Е.В. Организация адвокатуры. Ч.1. Очерк всеобщей истории адвокатуры. СПб., 1893.
2. Винавер М.М. Очерки об адвокатуре. СПб., 1902.
3. Гессен И.В. Адвокатура, общество, государство. М., 1914.



**SOME REFLECTIONS ON THE STATE OF JUSTICE IN THE RUSSIAN
FEDERATION**

**НЕКОТОРЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ О СОСТОЯНИИ ПРАВОСОЗНАНИЯ В
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**



Kich I.S.

Кич И.С.

*кандидат юрид. наук, доцент,
доцент кафедры теории и истории
государства и права Кубанского государственного университета*

Cherukova E.I.

Чепуркова Е.И.

*бакалавр, 3-го года, очной формы обучения
Кубанский государственный университет*



Abstract: *The article attempts to analyze the legal consciousness of modern Russian society.*

Keywords: *sense of justice, legal culture, legal literacy, legal education.*

Аннотация: *В статье проводится попытка проанализировать правосознание современного российского общества.*

Ключевые слова: *правосознание, правовая культура, правовая грамотность, правовое воспитание.*

Одним из маркеров состояния правовой действительности государства является уровень и особенности правосознания его населения. Любая правовая система, не будучи должным образом реализованной, воспринятой её адресатом, не ориентированная на него, в своем функционировании обнаружит несоответствие результатов поставленным целям. Взаимодействие права и правосознания не должно допускать искажений типа возникновения и укрепления правового нигилизма и идеализма, неправильного понимания сути и цели закона, а правореализационные возможности государства должны соответствовать заявляемому уровню.

Доктринально, в юридической литературе, правосознание было определено как составное понятие, включающее следующие элементы: рационально-идеологические (знания, идеи), социально-психологические (чувства, связанные с оценкой иных элементов), поведенческие (установки к деятельности в среде правового регулирования) [2, 23]. Развиваются они взаимосвязано, хотя разными темпами. История показывает, как игнорирование или принятие во внимание характеристик отечественного правосознания законодателем и правоприменителем влияло и продолжает влиять на правовую культуру.

Так, не последнее место следует отводить уровню правовой грамотности населения в целом и профессиональных знаний специалистов. Презумпция знания закона должна основываться на реальном, не идеализированном представлении об осведомленности в сфере права, которая пока оставляет желать лучшего. Первая причина – «текучность» правовых норм, множественные поправки, вызываемые в том числе их не проработанностью на этапе принятия, часто вызываемой недостаточной компетентностью специалистов. Также стоит отметить насыщенность правовой системы большим количеством не всегда согласованных норм различных уровней в одних сферах и недостаточность для верной интерпретации – в других. Следить за многочисленными изменениями и пояснениями трудно технически, что, в свою очередь, уменьшает интерес к праву. «Шагом навстречу», позволяющим получить азы правовой грамотности являются меры по правовому воспитанию (необходимы они, начиная с детства) – наличие обязательных курсов правоведения в учебных не юридических заведениях, организациях; юридических клиник и иных программ правового ликбеза – которые постоянно необходимо развивать [5, 1510].



Впрочем, отношение к праву как к чему-то громоздкому и непонятному, а потому нежелательному для изучения и точного следования сложилось давно, но при влиянии иных факторов способно измениться. Значительную роль в этом играет позиция правоприменителя и посредника-юриста, уровень их профессионализма (знаний и опытности, наличия/отсутствия злоупотреблений, корректности отношения и скорости работы), которые не всегда позволяют верить в их компетентность. К сожалению, качество образования многих выпускников размножившихся юридических факультетов не соответствует требованиям профессии. К тому же, решения правоприменителя зависят во многом от его ценностных установок и представлений о должном [1, 1561] – момент, на котором часто базируются внутренние доводы причин правового нигилизма. В пользу этого говорят учащающиеся факты обращения в вышестоящие инстанции (в том числе Конституционный суд РФ и Европейский суд по правам человека [4, 55]), что свидетельствует: россияне готовы отстаивать свои права при не достижении желаемого результата после первого обращения. Хорошим знаком представляется желание защищать и те права, которые в советское время виделись скорее декларативными, абстрактными.

Споры, однако, не являются единственным видом участия индивидов в правовой деятельности. Области активности различны: граждане участвуют в охране общественного порядка, функционирует портал «Российская общественная инициатива», с 1993 года осуществляется производство в суде присяжных и т.д.

Экцессы же в сфере права становятся причинами для формирования определенного отношения, которое начинает существовать как традиция – более крепкий столп национального сознания. Руководствуясь системой ценностей, укрепляемой выводами о «работоспособности» закона, люди транслируют свое представление о нем. Максимы устраиваются в сознании в виде пословиц: «закон что дышло: куда повернул, туда и вышло», «законы – миротворцы, да законники – крючоктворцы»; обобщений о деятельности управомоченных лиц и смысле правовых норм из рассказов знакомых и собственного опыта, часто без адекватной интерпретации.

Поиск «комфортной зоны» как области, для которой применимы знакомые паттерны поведения, дает новую жизнь этим представлениям. Так, ушло время конца 80-х и 90-х, известных сложным состоянием законности и подаривших соответствующее отношение к праву. Однако спустя тридцать лет принято считать нашу страну находящейся до сих пор в переходном состоянии, что говорит против сформированности качественно обновленного, стабильного и крепкого правосознания [3, 1530]. Новости о принимаемых реформах и поправках в законодательство все еще воспринимаются с опасением – не как развивающие заданные начала, а как создающие иной порядок. Любая новая кризисная ситуация способна возродить старые убеждения – эхо прошлых неудач и проблем, избавиться от которого можно только стабильно позитивно-результативными действиями по решению как этих ситуаций, так и иных «проблемных» точек.



Можно сказать, что в отечественном правосознании наметился коренной сдвиг в сторону признания права как одного из основных ориентиров поведения в силу уважения, восприятия его как реального средства самопомощи, а не ввиду страха. В социально-психологическом портрете россиянина четче проявляется желание знать и реализовывать свои права, вера в возможность добиваться формальными практиками. Государство же со своей конечной ролью в принятии решений в лице уполномоченных лиц еще мерещится Левиафаном, и потому одна из основных задач, стоящих перед властью – искоренение непрофессионального поведения у его представителей и тем самым увеличение к ним доверия. Представления о состоянии законности у населения должны возникать не на основании сравнения с «плохими» или «хорошими» странами, а на базе анализа имеющихся к тому ресурсов при разумном использовании потенциала государством – необходимо поступательное движение вперед, интенсификация права и его реализации. Важно помнить, что любая государственно-правовая деятельность – диалог, для конструктивности которого сторонам необходимо «говорить на одном языке», владея достаточными для этого возможностями и идя друг другу навстречу.



Список литературы:

1. Богатырев Е.В. Правосознание и правосудие: взаимосвязь и взаимообусловленность // Право и политика. 2009. № 7.
2. Бреднева В.С. Системный анализ структурных компонентов правосознания // Ленинградский юридический журнал. 2007. № 39.
3. Буклова З.К. Исторические этапы развития (становления) российского правосознания и его особенности // Право и политика. 2009. № 7.
4. Кравченко В.В. Рост числа обращений граждан Российской Федерации в Конституционный Суд Российской Федерации и Европейский Суд по правам человека как показатель уровня правовой культуры // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2009. № 2.
5. Нелюбина Е.В. Правосознание, правовая культура и социальные права человека: взаимосвязь и взаимообусловленность // Право и политика. 2009. № 7.





CONSTITUTIONAL CONFLICT IN RUSSIA

КОНСТИТУЦИОННЫЕ КОЛЛИЗИИ В РОССИИ



Melnikov Victor Y.

Мельников В.Ю.

*Associate Professor Department of Municipal Law and environmental legislation
Southern Federal University*



Abstract: *The development of constitutionalism in Russia, accompanied by contradictory political, doctrinal and legislative trends. A short experience of the establishment of constitutionalism in Russia demonstrates the need for continuous improvement of constitutional legislation.*

Keywords: *constitutional conflicts, the Constitution of the Russian Federation, the rights and freedoms of man and citizen*

Аннотация: *Развитие конституционализма в России, в сопровождении противоречивых политических, доктринальных и законодательных тенденций. Короткий опыт становления конституционализма в России свидетельствует о необходимости постоянного совершенствования конституционного законодательства.*

Ключевые слова: *конституционные коллизии, конституция Российской Федерации, обеспечение прав и свобод человека и гражданина*

The provisions of Chapter 2 of the Constitution on fundamental rights and freedoms of a human are the product of historical development. They determine the constitutional status of a person. The recognition, observance and protection of the rights and freedoms of the individual as the highest value are the constitutional responsibility of the state (article 2 of the Constitution). Constitutional rights and freedoms of man, being directly applicable, determine the meaning, content and application of laws, the activities of public authorities. A short experience of the establishment of constitutionalism in Russia demonstrates the need for continuous improvement of constitutional legislation [1]. Causes constitutional conflicts varied. This conflicts with the text of the Constitution of the Russian Federation, between the Russian Constitution and Federal law, the Constitution of the Russian Federation and the legislation of subjects of the Russian Federation and normative acts of local authorities. Observed phenomenon conflicts of law enforcement practice (interpretation of law) as judicial decisions and legal acts of bodies of Executive power, constitutional conflicts arising from disputes about the com-



petence between bodies of state power, the contradictions between the RF Constitution and international legal norms, their interpretation. Constitutional conflict represent the conflicts and clashes between different legal phenomena occurring at different levels of the Russian legal system, it is found most frequently in the application of legal norms and specifying the provisions of the Constitution of the Russian Federation, and also in comparison with the constitutional principles and values concerning the subject of constitutional law, its norms, institutions, and accompanied, as a rule, the conflict of constitutional rights. Conflict can play a negative role in the process of constitutionalization of the Russian legal system, as a symptom of inadequate interpretation of the meaning of certain constitutional provisions, as well as the mismatch and violation of the unity and interconnectedness of the constitutional and sectoral legal provisions. Not always constitutional conflicts are undesirable. In some cases, the conflict is having an impact on the interpretation of international law, the legislation of subjects of the Russian Federation in accordance with the Constitution of the Russian Federation and its national interests, contributing to the development of the Russian legal system and mechanisms for the protection of their sovereignty in the process of law enforcement discretion. It can be noted that the constitutional conflict it is not only the contradiction between the constitutional law and industrial law, as well as differences in interpretation and application of legal norms, which results in a juxtaposition is realized on the basis of their constitutional rights, the clash and divergence in methods, forms, ways of realization of public interests protected and regulated by constitutional law and other branches of law related to the adoption and implementation of normative acts contradicting the Constitution of the Russian Federation, as well as in the implementation of state organs and officials of their powers. According to N. With. Cooper, "the problem of constitutional conflict is relatively new for the Russian legal science. In the last time, only certain aspects of it were discussed, particularly in connection with the analysis of legal gaps, conflicts and other defects in the system of legal regulation" [2, p. 280]. He believes that "the concept of constitutional conflict not the same as not only the concept of conflicts of law (which is quite obvious), but the concept of conflict in constitutional law. The first has a wider content than the latter" [3, p. 237]. In his work on justification and analysis of the specific conflict of relationships, I. A. Starodubtseva indicates the topicality of constitutional conflicts [4, p. 15-19]. She noted that among legal conflicts, occupy a significant place in the constitutional-legal conflict, understood in a broad sense as the contradictions between the legal phenomena that occur in the legal system of Ukraine (between regulations, enforcement, awareness, public-legal disputes, etc.) relevant to the subject of constitutional law. Sometimes constitutional principles may come into conflict with the interests of the state, society, and human. For example, in accordance with article 13 of the Constitution of the Russian Federation "no ideology may be established as state or obligatory". Many researchers believe that this principle is not in the interests of the state from the point of view of the optimal system of management of public relations and



modern requirements for increased centralization [5, p. 20-25]. Others believe that the Constitution of the Russian Federation, declaring ideological and political diversity, does not impose ban on the existence of a common national idea, which may be the subject of the ideology of political and civil institutions [6, p. 3-6]. Because constitutional norms have a constitutive character, identify key principles of construction and functioning of the state and its political system, their content is always controlled by the state apparatus. Complete absence of contradictions between positive and natural law constitutional reach even the most developed democratic state. N. M. Korkunov said: “Laws may be at variance with the people’s consciousness, unable to contradict him. In States where the population consists of different, not common political life of nationalities, such a contradiction to some of the existing state of the people’s pravosoznanie is even a necessity” [7, p. 387]. The relevant defects, deficiencies, inconsistencies in legal regulation should affect the constitutional rights and freedoms of citizens and thus create a real threat (prerequisites) for their violations of the application process in the collision imbalance (conflict) the legal rules or being applied in a specific case, these rules violate the constitutional rights and freedoms of citizens.



Список литературы

- 1). Хачанян С.В. конституционные коллизии в правовой системе Российской Федерации: автореферат дис...канд.юрид. факультет. наук.12.00.02/ С.В.Хачанян. – Ростов н/д, 2016. – 35 с.
- 2). Бондарь Н.С. Судебный конституционализм в России в свете конституционного правосудия. М., 2011. С. 280.
- 3). Бондарь Н.С. Судебный конституционализм: доктрина и конституционно-судебная практика: монография. М., 2015. С. 327.
- 4). Стародубцева И.А. Коллизионные отношения как разновидность конституционных правоотношений // Государственная власть и местное самоуправление. 2015. № 9. С. 15–19.
- 5). Овчинников А.И. Идеология российской государственности в контексте модернизации: базовые ценности и приоритеты // Северо-кавказский юридический вестник. 2012. №1. С.20-25; Овчинников А.И. Идеалы и ценности российской государственности в правовой политике современной России // Юрист-Правовед. №1. 2012. С.10-13.
- 6). Хорунжий С.Н. Конституционная идеология как элемент правовой среды // Государственная власть и местное самоуправление. 2014. № 10. С. 3 - 6.
- 7). Коркунов Н. М. Лекции по общей теории права / Н. М. Коркунов; [сост., автор вступ. ст., коммент. А. Н. Медушевский]. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. С. 387.

**References**

- 1). Khachanyan, S. V. Constitutional conflicts in the legal system of the Russian Federation; the author's abstract dis...Cand.the faculty of law. Sciences.12.00.02/ S. V. Khachanyan. – Rostov n/d, 2016. – 35 p.
- 2). Bondar N. With. Judicial constitutionalism in Russia in the light of constitutional justice. M., 2011. P. 280.
- 3). Bondar N. With. Judicial constitutionalism: constitutional doctrine and the judicial practice]. M., 2015. S. 327.
- 4). Starodubtseva I. A. relationship Conflict as a constitutional legal relations // the State power and local self-government. 2015. No. 9. S. 15-19.
- 5). Ovchinnikov A. I. Ideology of the Russian state in the context of modernization: basic values and priorities // North Caucasian legal Bulletin. 2012. No. 1. P. 20-25; Ovchinnikov, A. I., vision and values of the Russian statehood in legal policy of modern Russia // the Lawyer. No. 1. 2012. P. 10-13.
- 6). Cornet S. N. Constitutional ideology as an element of legal environment // State power and local self-government. 2014. No. 10. C. 3 - 6.
- 7). Korkunov N. M. Lectures on the General theory of law / N. M. Korkunov; [sost., the author joined. article, comments. A. N. Medushevsky]. M.: Russian political encyclopedia (ROSSPEN), 2010. S. 387.



**Section 21. Actual issues of the criminal, penalty
and procedure law, forensic science**

THE VALUE OF PROPER CRIMINAL OFFENCE IN MODERN RUSSIA

**ПРАВИЛЬНАЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ:
ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**



Zatsepin Alexander Mihajlovich

Зацепин Александр Михайлович,

*Заместитель директора Уральского института ДПО ВГУЮ (РПА
Минюста России), доцент кафедры уголовного права УрГЮУ,
председатель отделения Российской криминологической ассоциации
кандидат юридических наук, доцент
г. Екатеринбург e-mail: tp0507@ya.ru, 8912247 04 48*

Квалификация преступлений - один из важнейших этапов применения уголовного закона. Правильная квалификация преступлений - это полное, правильное применение всех уголовных законов, охватывающих конкретное общественно опасное деяние. И это единственный вариант уголовно-правовой оценки совершенного деяния и юридическое основание для наступления правовых последствий, предусмотренных законом.

Квалификация преступления, являясь видом и этапом правоприменительной деятельности, позволяет ограничивать уголовно наказуемое деяние от иных правонарушений и аморальных поступков. Так, Е. был признан виновным в незаконном приобретении и хранении охотничьего ружья и патронов к нему и осужден по ч. 1 ст. 222 УК. Судебная коллегия Верховного Суда РФ отменила приговор, указав, что действия Е. в силу малозначительности не содержат признака общественной опасности, поскольку Е. взял оружие и патроны на временное хранение по просьбе жены В. с целью предотвратить самоубийство В. Действия Е. не представляли опасности и не создавали угрозы причинения вреда личности, обществу или государству. Судебная коллегия дело в отношении Е. прекратила за отсутствием состава преступления [2].

Пленум Верховного Суда РФ в своем Постановлении от 29.04.1996 N 1 (ред. от 16.04.2013) «О судебном приговоре» [1] особо подчеркнул значимость правильной квалификации и отражения ее в самом приговоре.

Значение (роль) квалификации можно охарактеризовать путем указания на те вопросы, решение которых обусловлено ее проведением.



В первую очередь квалификация является предпосылкой оценки степени и характера общественной опасности совершенного посягательства. Квалифицировав содеянное как преступление и таким образом установив, какой статьей Особенной части Уголовного кодекса предусмотрена ответственность за него, можно определить место соответствующего состава преступления в системе Особенной части. Такое место характеризует оценку характера общественной опасности преступления самим законодателем, влияет и на социально-политическую оценку деяния.

Квалификация связана и с определением категории совершенного преступления. Квалификация преступления по определенной статье Особенной части Уголовного кодекса и установление предусмотренного за него наказания позволяют выяснить, относится ли оно к категории преступлений небольшой тяжести, средней тяжести, тяжких, особо тяжких. Это, в свою очередь, предопределяет решение всех тех вопросов применения уголовного закона, где должна учитываться тяжесть совершенного преступления - ответственность за приготовление к преступлению (ч. 2 ст. 30 УК), опасный и особо опасный рецидив (ч. ч. 2 - 4 ст. 18 УК), наличие преступного сообщества (ч. 4 ст. 35 УК).

Правильная уголовно-правовая квалификация является залогом успешного решения вопроса об ответственности за прикосновенность к преступлению. В частности, ответственность за заранее не обещанное укрывательство преступления (ст. 316 УК) наступает лишь тогда, когда укрываемое преступление относится к особо тяжким, что опять же определяется с учетом квалификации содеянного.

Непосредственно связано с квалификацией и решение вопроса о возрасте, с которого наступает уголовная ответственность. По достижении 14-летнего возраста ответственность наступает лишь при условии квалификации содеянного по определенным статьям кодекса, исчерпывающе перечисленным в законе (ч. 2 ст. 20).

Правильная квалификация лежит в основе назначения законного и справедливого наказания, поскольку неправильная квалификация может повлечь назначение наказания по статье Уголовного кодекса с более строгой или менее строгой санкцией, чем санкция той статьи Уголовного кодекса, которая фактически была нарушена. Таким образом, правильная квалификация является предпосылкой назначения наказания, которое отвечает оценке общественной опасности данного преступления, зафиксированной законодателем. Отдельные дополнительные наказания (штраф - ч. 4 ст. 46 УК) могут быть назначены лишь тогда, когда они предусмотрены санкцией статьи Особенной части Уголовного кодекса, по которой квалифицированы действия виновного.

Без правильной квалификации невозможно и решение вопросов, связанных с освобождением от уголовной ответственности и освобождением от уголовного наказания.

С учетом квалификации содеянного решаются ряд вопросов уголовной ответственности несовершеннолетних. Тяжесть совершенного несовершеннолетним преступления (значит, и его квалификация) предопределяет срок наказания в виде лише-



ния свободы (ч. ч. 6 - 6.2 ст. 88 УК). Применение принудительных мер воспитательного характера к несовершеннолетним также связано с квалификацией их деяний.

Уголовно-правовая квалификация лежит в основе решения многих процессуальных вопросов. Так, виды мер процессуального принуждения, которые могут быть применены в ходе расследования и судебного разбирательства, зависят от квалификации содеянного.

Правильная квалификация служит обеспечению прав и законных интересов потерпевшего. Объем прав потерпевшего в значительной степени зависит от квалификации посягательства по соответствующей статье Особенной части Уголовного кодекса. Так, если содеянное подлежит квалификации по статьям о преступлениях частного обвинения (ч. 2 ст. 20 УПК РФ или же преступлениях частно-публичного обвинения (ч. 3 ст. 20 УПК РФ), то уголовное дело может быть возбуждено не иначе как по жалобе потерпевшего, по делам частного обвинения потерпевший вправе выдвигать и поддерживать обвинение.

Уголовно-правовая квалификация влияет на определение формы предварительного расследования. Прежде всего от квалификации зависит, будет такое расследование производиться в форме предварительного следствия или же в форме дознания. Аналогично решается вопрос о подследственности, в основе определения которой лежит квалификация деяния (ст. 151 УПК РФ).

Правильная квалификация влияет на решение криминологических и социологических вопросов. Так, юридическая оценка преступлений отражается в уголовно-правовой статистике о преступности, показывает состояние и динамику преступлений, позволяет разрабатывать конкретные меры по предупреждению преступлений и преступности. «Любые ошибки в квалификации или злоупотребления при ее осуществлении искажают уголовно-правовую статистику, создают иллюзию успехов в борьбе с определенными видами преступлений или, наоборот, порождают страх перед засильем тех или иных посягательств» [3, с. 271].

В значительной степени уголовно-правовая квалификация определяет и тактику проведения отдельных следственных действий. Такая тактика направлена на получение доказательств о совершении тех или иных преступлений, а, следовательно, содержание тактических приемов и операций детерминируется представлением о том, какой должна быть конечная цель их проведения, наличие какого именно преступления должно быть доказано. С учетом проведенной уголовно-правовой квалификации определяются как содержание и особенности каждого следственного действия и оперативно-розыскного мероприятия, так и сама целесообразность их использования по конкретному уголовному делу.

В прямой зависимости от точной квалификации находится воспитательное и предупредительное влияние предварительного расследования и судебного разбирательства. Правильная квалификация преступлений воспитывает у членов общества уважение к деятельности суда и правоохранительных органов, закону, способствует



формированию надлежащего уровня правосознания, правовой культуры порицания преступлений и необходимости борьбы с ними.

Правильная квалификация преступления имеет большое значение и для нормотворчества. Успехи или трудности в квалификации показывают законодателю степень правоприменительной эффективности тех или иных уголовно-правовых норм и могут служить основанием для внесения в них соответствующих изменений и дополнений.

Таким образом, квалификация преступления имеет важное социально-нравственное, уголовно-правовое, а также криминологическое и социологическое значение.

Итак, в науке уголовного права о квалификации преступлений говорят в двух смыслах: а) как о деятельности либо определенном логическом процессе; б) как о результате деятельности, итоговой правовой оценке общественно опасного вида поведения и закреплении этой оценки в соответствующем процессуальном документе.

Квалификация преступлений, которая предлагается в научной и учебной литературе специалистами в области уголовного права - как учеными-теоретиками, так и практиками, называется доктринальной. Юридического значения по конкретному уголовному делу она не имеет.

В уголовном праве под квалификацией преступлений понимается установление и юридическое закрепление точного соответствия между признаками совершенного деяния и признаками состава преступления, предусмотренного уголовно-правовой нормой. Такая квалификация именуется официальной, или легальной, и влечет конкретные юридические последствия: определяет рамки уголовного преследования, предопределяет пределы наказания и условия его отбывания и т.д.

Квалификация неразделимо связана с понятием состава преступления и его признаками. Состав преступления – это совокупность предусмотренных уголовным законом объективных и субъективных признаков, характеризующих общественно опасное деяние как преступление. Большинство его признаков описаны в соответствующих статьях Особенной части Уголовного кодекса, остальные - в статьях Общей части.

Состав преступления - это разработанный наукой уголовного права и воспринятый уголовным законом инструмент, позволяющий определить юридическую конструкцию общественно опасного деяния и сделать вывод о том, что оно является преступлением, описанным в той или иной норме Уголовного кодекса. Главное значение состава преступления состоит в том, что уголовной ответственности подлежит только то общественно опасное деяние, в котором содержатся все признаки состава преступления.

Таким образом, квалификация преступления есть уголовно-правовая оценка конкретного общественно опасного деяния, устанавливающая соответствие признаков совершенного деяния признакам состава преступления, предусмотренного конкретной статьей уголовного закона. Когда такое соответствие будет установлено, можно говорить о наличии преступления и о статье Особенной части УК, под которую оно подпадает. В этом и состоит цель квалификации.



Теория квалификации преступлений основывается на определенных принципах, соблюдение которых обеспечивает максимальную эффективность и достоверность процесса познания, т.е. установление подлинной юридической характеристики совершенного общественно опасного деяния, подлежащего оценке с точки зрения уголовного закона. Под принципом квалификации преступлений следует понимать то или иное исходное положение, сформулированное как общее правило, соблюдение которого является обязательным при квалификации любого конкретного преступления. Исходя из принципов формулируются более конкретные правила квалификации тех или иных видов деяний, предусмотренных Уголовным кодексом.

Уголовно-правовая квалификация должна осуществляться с соблюдением таких принципов, как: 1) законность; 2) официальность; 3) объективность; 4) точность; 5) индивидуальность; 6) полнота; 7) решение спорных вопросов в пользу лица, действия которого квалифицируются; 8) недопустимость двойного инкриминирования; 9) стабильность.

Квалификация преступлений - один из важнейших этапов применения уголовного закона. Правильность квалификации преступления означает прежде всего торжество принципов, закрепленных в уголовном законе: законности, равенства граждан перед законом, личной индивидуальной ответственности, справедливости.

Уголовно-правовая квалификация выступает центральной частью процесса применения уголовно-правовых норм. В системе российского уголовного права нет официального источника единых правил, регламентирующих осуществление квалификации преступления.

Поэтому необходимо закрепить в Общей части Уголовного кодекса правила уголовно-правовой квалификации преступного деяния путем выделения самостоятельного раздела.



Литература

- 1). Бюллетень Верховного Суда РФ. - N 7.- 1996.
- 2). Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (постатейный) /Под ред. А.И. Чучаева. Испр., доп., перераб. М.: КОНТРАКТ, 2013. - С.17.
- 3). Уголовное право Российской Федерации. Общая и Особенная части: учебник /Под ред. А.И. Чучаева. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2013. - С. 271.

Literature

- 1). The Bulletin of the Supreme Court. - N 7.- 1996.
- 2). The comment to the Criminal code of the Russian Federation (itemized) /ed. by A. I. Chuchaeva. Rev., EXT., Rev., M.: CONTRACT, 2013. - С. 17.
- 3). Criminal law of the Russian Federation. General and Special parts: textbook /Under the editorship of A. I. Chuchaeva. M.: CONTRACT, INFRA-M, 2013. - P. 271.



GROUNDS FOR APPELLATE REVIEW OF INVESTIGATING JUDGE'S RULINGS



Kryklyvets Dmitriy

Candidate of Law, Lecturer of the Department of Criminal Law and Criminology of Ivan Franko National University of Lviv (Ukraine)
d.kryklyvets@gmail.com

It is stressed in the criminal procedural literature that grounds for repealing the investigating judge's rulings are defined in Article 409 of the Criminal Procedural Code of Ukraine (further – the CPC) [1, 68]. It is worth emphasizing that this statement corresponds to the procedural law but at the same time needs to be specified. Article 409 foresees the universal list of grounds for repealing or altering all the judicial decisions of the first instance court. Considering that under Part 3 Article 407 of the CPC appellate court is not empowered to change the investigating judge's rulings, the mentioned grounds can't be applied in this respect.

Appellate court should apply the following grounds: 1) *incompleteness of trial* (Article 410 of the CPC) and 2) *nonconformity of the first instance court conclusions to the factual circumstances of the criminal proceedings* (Article 411 of the CPC), as far as these grounds are directly related to establishing and evaluating the circumstances important to pass the lawful, grounded and fair judicial decision. Under Part 2 Article 411 of the CPC the second ground is related to finding a person guilty or not guilty of crime, to correctness of law of Ukraine on criminal responsibility application, to determination of punishment, as well as to application of medical or correctional measures. Although investigating judge does not solve these issues, this ground is related to correctness of evidence evaluation, so that it should be applied to his rulings, because investigating judge is one of the subjects evaluating evidence. This matter is of great importance, as far as evaluation of evidence is an element of proving process, which is the procedural form and mechanism of defending own legal positions by the parties.

As well appellate court should apply one more general ground: *the essential breaches of criminal procedural law*, which includes several narrow grounds, fixed in Part 2 Article 412 of the CPC. It seems that not all of these grounds can be applied while reviewing the investigating judge's rulings, so that it is worth analyzing possibility and peculiarities of their application.

The first ground *not closing the proceedings by court when there are appropriate grounds for that* (Section 1 Part 2 Article 412 of the CPC) is not applied, as far as investigating judge is not granted by authority to suspend the proceedings. Under Articles 283, 284 of the CPC this power is characteristic of investigator and prosecutor.



The second ground *judicial decision is passed by the court of unlawful composition* (Section 2 Part 2 Article 412 of the CPC) is applied, because the lawfulness of court composition, as well as of investigating judge appointing, influences the legitimacy of trial and investigating judge's ruling.

The third ground *providing the trial in absence of defendant or prosecutor except the instances foreseen by a law* (Section 3 Part 2 Article 412 of the CPC) can't be applied, because the procedural figure of defendant is absent at the pre-trial investigation (Part 2 Article 42 of the CPC), as well as the absence of prosecutor can't obstruct the consideration of complaint by investigating judge (Part 3 Article 306 of the CPC).

The fourth ground *providing the trial in absence of defense counsel* (Section 4 Part 2 Article 412 of the CPC) is applied by analogy, although it goes only about the judicial proceedings, but ensuring the right to defense is one of the criminal procedural grounds. Moreover establishment of the instances when the participation of defense counsel is obligatory confirms the existence of the criminal proceedings circumstances that require the additional guarantees of certain persons' rights protection; evidence, obtained as a result of the right to defense violation, are inadmissible. Thereby if the complaint is considered with participation of suspect concerning to whom the participation of defense counsel is obligatory or the suspect desires the defense counsel to participate in his case, so that his participation is obligatory, as well as with participation of a person, concerning to whom medical or correctional measures are to be applied or this issue has already been decided, when the participation of defense counsel under Part 3 Article 499, Part 1 Article 507 of the CPC is obligatory as well, the failure to provide the participation of defense counsel is an essential violation of the criminal procedural law requirements (Parts 1, 2 Article 87 of the CPC).

The fifth ground is *providing the trial in absence of victim, who is not dully notified about date, time and place of court hearing* (Section 5 Part 2 Article 412 of the CPC). The investigating judge's competence comprehends the pre-trial investigation, but the next stages of the criminal proceedings comprise the judicial proceedings (Section 10 Part 1 Article 3 of the CPC). At the same time it is worth noticing that improper notification of victim who has lodged the complaint, makes his participation to court hearing impossible. Such situation can be regarded as the violation of the grounds of adversariness (Article 22 of the CPC) and of ensuring the right to appeal against procedural decisions, actions and inactivity (Article 24 of the CPC), which together grant the possibility to face the investigating judge and put forward the arguments in support of the complaint, so that failure to notify him is essential violation of the criminal procedural law requirements.

The sixth ground is *violation of the cognizance rules* (Section 6 Part 2 Article 412 of the CPC). This violation, as well as the unlawfulness of the court composition, directly influences the legitimacy of trial by investigating judge.

The seventh ground is *the lack of court hearing register or the technical medium of information, which records the judicial proceedings in the first instance court* (Section 7



Part 2 Article 412 of the CPC). Under Article 108 of the CPC the court hearing register is formed during the consideration of complaint by investigating judge, but application of technical means of proceedings recording under Part 1 Article 107 of the CPC is provided according to the investigating judge's decision or under the motion of the participants to judicial hearing. In such cases the lack of the technical medium of information should be regarded as an essential breach. Under Part 1 Article 412 of the CPC the other breaches, which obstructed or could have obstructed a court to pass lawful and grounded judicial decision.

It is worth stressing that in case of establishing at least one essential breach of the criminal procedural law requirements during the consideration of complaints against the other decisions of the first instance court under Part 1 Article 415 of the CPC a decision should be cancelled and new trial in the first instance court should be appointed, as far as appellate court can't eliminate such drawbacks on its own. But reviewing the investigating judge's rulings, appellate court is not granted with such a power. Considering that investigating judge's ruling is unlawful (although it can be substantiated according to the established factual circumstances of the case), appellate court should cancel this ruling, consider the complaint regardless of its reasonableness and pass the new ruling. Only this way it is possible to correct the essential breaches of the criminal procedural law.



Reference list:

- 1). Яновська О.Г. Особливості процесуального порядку оскарження ухвал слідчого судді в кримінальному провадженні [Текст] / О.Г. Яновська // Судова апеляція. – 2013. – 1 (30). – С. 63–69.



Section 22. Administrative Law and Procedure

THEORETICAL AND LEGAL CLASSIFICATION OF LIABILITIES

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВА КЛАСИФІКАЦІЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ



Sinianskyi K.P.

Сінянський К.П.

*аспірант кафедри цивільно-правових дисциплін
та фінансового права*

Навчально-наукового інституту права

Сумського державного університету

sinyanskiyk@gmail.com

Категорія «зобов'язання» використовується сьогодні в багатьох сферах суспільного життя. Так, існує цілий ряд різних зобов'язань, як то філософські, моральні, правові та інші. У юридичній літературі до правових зобов'язань, в свою чергу, відносять господарські, цивільні, фінансові, бюджетні та інші зобов'язання [1, 561].

Зобов'язання, як і деякі інші явища правової дійсності, направлені на виникнення, зміну, припинення прав і обов'язків суб'єктів, врегульовано нормами права, виникають із фактів дійсності, яким закон надає силу юридичних фактів. Закон не є підставою для виникнення зобов'язань, оскільки лише наявність життєвих обставин, які сприйняті та зафіксовані законодавцем як юридичний факт та відповідна вказівка законодавця на те, що при виникненні цього факту виникає зобов'язання [2, 148]. Ще Г. Ф. Шершеневич вказав, що для виникнення зобов'язання завжди потрібен юридичний факт, з настанням якого закон пов'язував би такий наслідок. І хоча прямим джерелом зобов'язання іноді визнається закон, проте основою зобов'язання може бути лише юридичний факт, але не закон, який складає загальну основу всіх правовідносин, а тому й не може бути названий джерелом зобов'язання [3, 347]. Відповідно, тільки закон, без наявності юридичного факту, не створює зобов'язання. Наприклад, обов'язок приватної особи поступитися на вимогу уряду своїм правом власності на користь держави вказує на те, що в цьому разі немає місця для виникнення зобов'язання, яке ґрунтується на законі. У даному випадку відбувається змішання приватноправового зобов'язання й публічно-правового обов'язку кожної особи підкорятися владі [4, 81]. Тобто, можна погодитись з деякими науковцями, що зобов'язання не може виникати самостійно, без будь якої прив'язки до дійсності. Для виникнення будь-якого зобов'язання необхідно як мінімум два фактори – правова норма і наяв-



ність юридичного факту, вказівка на який міститься в такій правовій нормі.

Як і будь-які явища правової дійсності зобов'язання можна класифікувати за певними критеріями. Так, деякі вчені, зокрема В.Ф. Попондопуло, вважають, що зобов'язання поділяються на регулятивні й охоронні. У певній мірі можна погодитись з цим твердженням, оскільки така класифікація відповідає основним функціям права взагалі (регулятивній і охоронній). Регулятивні зобов'язання можуть бути двох видів: зобов'язання з приводу передачі майна і зобов'язання з приводу вчинення певних дій [5, 123].

Ідея про класифікацію зобов'язань виникла ще в римському праві. Так, у римському праві зобов'язання поділялися за наступними критеріями:

- за підставою виникнення: зобов'язання з договорів і зобов'язання з деліктів;
- за правом, яке регулює зобов'язання: зобов'язання цивільні й преторські;
- за предметом зобов'язання: зобов'язання подільні й неподільні, альтернативні й факультативні, разові й постійні [6, 87].

Найбільш детально було досліджено і сформулювала класифікацію зобов'язань у цивільно-правовій науці. З точки зору цивілістичної науки зобов'язання класифікують залежно від певних критеріїв, таких як зміст, специфіка об'єкту, підстави виникнення.

Залежно від наявності та розподілу прав і обов'язків зобов'язання поділяються на односторонні та багатосторонні (коли права і обов'язки за зобов'язанням наявні у більш ніж одного суб'єкта).

Залежно від ступеня визначеності предмета зобов'язання поділяються на однооб'єктні, альтернативні і факультативні.

Залежно від змісту зобов'язання поділяються на зобов'язання з позитивним змістом та зобов'язання з негативним змістом.

Залежно від підстави виникнення зобов'язання поділяються на договірні, недоговірні та односторонньо-вольові [7, 408].

Одним з дискусійних питань є питання класифікації зобов'язань за предметом. Так, деякі вчені вважають, що предмет зобов'язання може бути як майновим так і немайновим, інші ж відкидають наявність немайнового предмета зобов'язання. Наприклад, Р. М. Майданник вважає неприпустимим існування немайнових зобов'язань та визнання такими будь-яких соціальних обов'язків людини, оскільки певна їх частина регулюється не правом, а іншими соціальними регуляторами – нормами моралі, релігії тощо. Він зазначає, що зобов'язання не може мати правовий характер щодо певної їх частини, допускаючи зворотне для іншої частини таких соціальних обов'язків. Крім того, з історії відомо, що норми моралі та релігії можуть проникати в юридичну доктрину держави [8, 6]. Тому він вказує на необхідність відмежовувати правову категорію «зобов'язання» від філософських і моральних зобов'язань. Так, філософські зобов'язання – це обов'язки моралі, позбавлені правового характеру через недоцільність або неможливість надання їм юридично обов'язкового характеру.



Наприклад, не має юридичного характеру обов'язок щодо сплати «чайових» офіціанту в ресторані або обов'язок любити чи ненавидіти певну людину чи їх сукупність (наприклад, трудовий колектив організації роботодавця) [8, 5]. Ми, в свою чергу, не можемо погодитись з вищезазначеним твердженням, оскільки в ряді нормативно-правових актів є чітка вказівка на існування юридично закріплених зобов'язань з немайновим предметом. Прикладом таких зобов'язань можуть виступати управлінські зобов'язання, зобов'язання дотримуватись певних моральних норм поведінки для деякої категорії осіб, які виконують державницькі функції (тобто частина норм моралі і етикету закріплюються в окремих нормативно-правових актах і є обов'язковими для визначеного кола осіб).

Окрім вчені-правознавці, залежно від специфіки їх наукового дослідження, вказують на наявність критерію класифікації зобов'язань залежно від предмету, а саме: фінансові, податкові, адміністративні тощо [9, 40].

Ще одним критерієм класифікації зобов'язань деякі науковці виділяють наявність спеціального суб'єкту. Виходячи з цього критерію зобов'язання можна поділити на публічні і непублічні. Так, Ж. В. Завальна вказує, що зобов'язання, як правило, сприймаються як приватноправові відносини, які характеризуються і засновуються на юридичній рівності учасників цих відносин. У той же час, можливе існування зобов'язання, яке потребує управління, врегулювання відносин між особами, не підпорядкованими одна одній, але у яких є необхідність в певному взаємному впорядкуванні таких відносин для можливості здійснення впливу на третіх осіб [10, 88]. Наприклад, такими відносинами можна вважати адміністративні відносини координаційного типу, які засновуються на формальній рівності учасників. Формальна рівність учасників дає можливість встановлювати особливий вид відносин. Особливість таких відносин полягає у конкретизації відносин із визначеними суб'єктами, які в своїй правосуб'єктності є формально рівними і можуть вимагати вчинення певних дій один від одного. Такий стан правової дійсності має бути обов'язково визначений на рівні закону, оскільки в приватних галузях права зобов'язання можуть виникати лише в тому випадку, якщо вони не заборонені законом [11, 21]. У публічних галузях права вимогу щодо вчинення певних дій сторони можуть пред'явити лише якщо це прямо передбачено законодавством, тобто відображається в їхній компетенції. Крім того, суб'єкти мають бути формально рівними саме в тій частині компетенції, яка дає їм можливість вступати в ці конкретні відносини [10, 88]. На нашу думку такий підхід до класифікації зобов'язань є найбільш доцільним саме для теоретико-правової класифікації зобов'язань, оскільки дає змогу дослідити зобов'язання на рівні теорії права.

Категорія зобов'язання зустрічається в багатьох сферах суспільного життя, в тому числі в ряді галузей права. Вчені-правознавці, залежно від специфіки їхніх досліджень, вкладають в зобов'язання різний зміст з точки зору окремої галузі права. Виходячи зі змісту конкретного дослідження науковці пропонують власні критерії



класифікації зобов'язань. Теоретико-правову класифікацію зобов'язань можна здійснити за критерієм наявності спеціального суб'єкта, а саме поділ на публічні та непублічні зобов'язання.



Список літератури:

- 1). Мамутов В.К. Хозяйственное право: учеб. / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, К.С. Хахулин и др.; Под ред. Мамутова В.К. – К. : Юринком Интер, 2002. – 897 с.
- 2). Завальна Ж.В. Щодо питання про юридичну природу зобов'язання / Ж.В. Завальна // Часопис Київського університету права. – 2012. – № 2. – С. 147-150.
- 3). Шершеневич Г.Ф. Курс гражданского права / Г.Ф. Шершеневич. – Тула : Автограф, 2001. – 446 с.
- 4). Голубева Н.Ю. Застосування поняття «зобов'язання» в праві та законодавстві / Н.Ю. Голубева // Порівняльно-аналітичне право. – 2015. – № 3. – С. 78-82.
- 5). Попондопуло В.Ф. Об объективных границах, правовых формах и критериях классификации обязательств / В.Ф. Попондопуло // Проблемы гражданского права. Сборник статей. – Л. : Изд-во Ленингр. ун-та, 1987. – С. 114-125.
- 6). Васильева Т.Г. Римское право : конспект лекций / Т.Г. Васильева, О.М. Пашаева. – М. : Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 153 с.
- 7). Бірюков І.А. Цивільне право України. Загальна частина: навч. посіб. / І.А. Бірюков, Ю.О. Заїка. – К. : КНТ, 2006. – 480 с.
- 8). Майданик Р.М. Місце зобов'язань в праві України / Р.М. Майданик // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 4. – С. 3-7.
- 9). Гетманцев Д.О. Фінансово-правове зобов'язання як окрема категорія фінансового права: монографія / Данило Олександрович Гетманцев. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 366 с.
- 10). Завальна Ж.В. Окремі аспекти публічних зобов'язань / Ж.В. Завальна // Адміністративне право України: стан і перспективи розвитку : матеріал. VI Міжнар. наук.-практ. конф. «Адміністративне право України: стан і перспективи розвитку» (м. Київ, 23-24 вересня 2011 р.). – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корещького НАН України, 2011. – С. 88-89.
- 11). Гергелюк Н.Т. Місце адміністративно-правових зобов'язань у предметі адміністративного права України / Н.Т. Гергелюк // Юридична Україна. – 2014. – № 7. – С. 18-23.



Section 23. Municipal law and the development of local self-government

UDC 342.4: 323

REVIEW OF PRACTICE OF CONDUCTING THE FEDERAL REGISTER OF MUNICIPAL NORMATIVE-LEGAL ACTS IN OREL



Komarevtseva O.O.

2 post-graduate course direction of preparation “Economy”

RANEPA

Orel, Russian Federation

komare_91@mail.ru



Despite the active development of local government legislation in this area remains a number of problems. One problem appears to copy some articles already established acts in the new legislation. To resolve this problem, use the register of normative legal acts. In the present article we will pass analysis undertaken measures to improve the registers of municipal acts.

Keywords: *municipality; law-making; municipal register; legislation*

In order to ensure the availability of municipal legal acts of the Federal Law of 08.11.2007 № 260 “On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation in connection with the organization and conduct of the municipal register of normative legal acts” [1]. That all municipal legal normative acts should be included in the municipal register of normative legal acts of the Russian Federation. The introduction of the register is carried out by public authorities of the Russian Federation and the authorized federal executive body. Register of municipal normative legal acts necessary, firstly, to organize municipal regulations, and secondly, to take account of municipal acts, and third, to obtain reliable information by the authorities in the field of issues of local significance, and fourthly, to ensure the supremacy of the Constitution the Russian Federation and federal laws.

Management on the organization and conduct of the Federal Register of municipal normative legal acts takes place on the basis of legislation. The analysis made in the Orel region of normative legal acts on the organization and conduct of the municipal register of normative legal acts of the Orel region shows that in general, the state authorities in the field sufficiently realized the authority to regulate legal relations in this area, given the current federal legislation. Federal legislation governing municipal registers presented in Figure 1.



Figure 1- Legislation in the Federal Register of municipal regulatory acts

According to the Decree of the Governor of Orel region from 11.22.2014 № 448 “On the structure of the executive authorities of the Orel region,” Department of Legal Support and State Financial Control of the Orel region is the successor of the Office of the Governor and the Government of the Orel region in the field of legal support of the activities of the Governor of Orel Region, Orel Government area and bodies of executive power of the special competence of the Orel region [3,c.250].

The position of the Legal Department and the state financial control of the Oryol region found that the powers of the Legal Department and the state financial control of the Orel region include maintaining a register of municipal normative legal acts of the Orel region, as well as the provision of information contained in this register.

The prepared negative conclusions in accordance with Article 5 of the Orel region from 08.12.2008 № 847, “On the procedure for organizing and conducting the municipal register of normative legal acts of the Orel region” are sent to the local authority has accepted



the municipal regulatory legal act. Since 2009 prepared and sent to the local authorities in 1031 a negative opinion.

Analysis of the practice of conducting the federal register of municipal normative legal acts in the Orel region showed the proper organization of the work the Department of Legal Support and State Financial Control of the Orel region. However, as a result of the review of the errors were found in respect of the following municipal normative legal acts of the Orel area:

1. Incorrect document type.
2. There are no details of the text and additional information.

Summary on the analysis of the practice of conducting the federal register of municipal normative legal acts in the Orel region is taken from the information-analytical portal “Normative legal acts of the Russian Federation”, the Ministry of Justice of the Russian Federation. Here are the following imperfections in the work of the information resource.

During prolonged work with the portal issued the following error:

***“FastCGI Error The FastCGI Handler was unable to process the request.
Error Details: The FastCGI process has failed frequently recently.
Try the request again in a while”***

In further attempts to continue to work with the portal, the error is repeated. At the same time the possibility of normal operation of the specified information resource appears after an hour. This fact makes it difficult to compile information for the preparation of this review.

In the process of working with the program for the management of the register is the actual problem with putting links to the federal legislation and the legislation of the subject of the Russian Federation through web access due to the unavailability of the server periodically. In this connection it is necessary to provide for the automatic alignment of the links that will speed up work on the introduction of regulations in the register.

On the problem of incorrect text display in the register has been widely reported in the letters of the Legal Department and the state financial control in the Orel region of the Russian Federation Ministry of Justice and the Scientific Center of Legal Information of the Ministry of Justice of the Russian Federation. When unloading data from the regional to the federal register there are errors related to text formatting. Similar problems arose with unloading and in other regions. These issues were discussed at the annual conferences on the problems of the register of municipal legal acts.

In addition to addressing the above problems, it is desirable to provide a program for keeping a register adding the scores of statistical data in the register.

In conclusion, it should be noted active cooperation of the Ministry of Justice of the Russian Federation, Orel with the Department of Legal Support and State Financial Control of the Orel region. The staff of the Legal Department and the state financial control



of the Orel region periodically held offsite training seminars with representatives of the municipalities on the organization and conduct of the Federal Register of municipal normative legal acts. In these seminars involving representatives of the Ministry of Justice of the Russian Federation in the Orel region. During this period, the meeting is not organized.



References

- 1). О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с организацией и ведением регистра муниципальных нормативных правовых актов: Федеральный закон от 08.11.2007 № 260-ФЗ (ред. от 25.12.2008) // СЗ РФ. 2007. - № 46. Ст. 5556.
- 2). Борисов А.С., Щеголева Н.А. К вопросу об ограничении права на правотворческую инициативу населения муниципального образования // Среднерусский вестник общественных наук. 2013. № 4. С. 154-159.
- 3). Komarevtseva O.O., Matveeva E.V. Legal regulation of municipal debt in terms of change management // Living Economics: Yesterday, Today, Tomorrow The International Scientific and Practical Web-Congress of Economists and Jurists. ISAE "Consilium". 2016. С. 249-253.



Section 24. Civil and arbitration proceedings

RIGHT OF JUDICIAL DEFENCE: SCIENTIFICALLY-LEGAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF CIVIL PROCEDURAL LEGISLATION

ПРАВО НА СУДОВИЙ ЗАХИСТ: НАУКОВО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЦИВІЛЬНОГО ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА



Ahmach Anna

Ph.D., assistant of the Department of Civil process Yaroslav Mudryi National Law University of Ukrain, Kharkiv, Ukraine

Ахмач Ганна Михайлівна

*к.ю.н., асистент кафедри цивільного процесу Національного юридичного університету України імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна
e-mail: mailforann@mail.ru
095-50-37-443*



Abstract. *In the article the last legislative updates are analysed in the judicial system of Ukraine, and also project of changes in the Civil judicial code of Ukraine in the aspect of realization of right of judicial defence. Bringing of changes in the active civil procedural legislation of Ukraine is offered.*

Keywords: *civil procedure, legal proceeding, civil procedural legislation, judicial system.*

Анотація. *У статті аналізуються останні законодавчі зміни у судовій системі України, а також проект змін до Цивільного процесуального кодексу України в аспекті реалізації права на судовий захист. Запропоновано внесення змін до чинного цивільного процесуального законодавства України.*

Ключові слова: *цивільний процес, судочинство, цивільне процесуальне законодавство, судова система.*

Право на судовий захист та справедливий суд гарантується ст. 7 нового Закону України «Про судоустрій і статус суддів» від 02.06.2016 р. (далі – Закон), доступність правосуддя для кожної особи забезпечується відповідно до Конституції України та в порядку, встановленому законами України. Законом внесені зміни в



систему судоустрою України, що має безпосередній вплив на реалізацію права на судовий захист та подальший розвиток цивільного процесуального законодавства, підтверджую актуальність дослідження вибраної теми.

Метою дослідження є аналіз нових положень Закону, а також проекту змін до ЦПК, які було сформульовані Радою з питань правової реформи, Закону «Про прокуратуру» в аспекті реалізації права на судовий захист у цивільному судочинстві, внесення відповідних пропозицій щодо вдосконалення цивільного процесуального законодавства.

Проблемні питання реалізації права на судовий захист у цивільному судочинстві привертають увагу таких процесуалістів як Бобрик В. І., Вільгушинський М. Й., Гусаров К. В., Комаров В. В., Луспенік Д. Д., Попов О. І., Сакара Н. Ю., Шевчук С. та ін. Однак низці питань, що охоплюються цією проблемою, залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Так, відповідно з положеннями ст. 17 нового Закону судоустрої України будуть за принципами територіальності, спеціалізації та інстанційності. Верховний Суд є найвищим судом у системі судоустрою. Систему судоустрою складають місцеві суди, апеляційні суди, Верховний Суд. Для розгляду окремих категорій справ в системі судоустрою діють вищі спеціалізовані суди.

Склад та структура Верховного Суду регулюються ст. 37 Закону, якою зазначено, що до складу Верховного Суду входять судді у кількості не більше двохсот; у складі Верховного Суду діють п'ять палат, зокрема Велика Палата Верховного Суду, Касаційний адміністративний суд, Касаційний господарський суд, Касаційний кримінальний суд, Касаційний цивільний суд. З урахуванням спеціалізації суддів у кожному касаційному суді утворюються судові палати з розгляду окремих категорій справ, рішенням зборів суддів визначається кількість та спеціалізація судових палат касаційного суду з урахуванням вимог частин п'ятої (у Касаційному адміністративному суді) та шостої (у Касаційному господарському суді) цієї статті та судового навантаження. Інші палати у касаційних судах створюються за рішенням зборів суддів касаційного суду. Слід окремо підкреслити неврегульованість питання про структуру Касаційного цивільного суду, яке потребує доопрацювання.

Привертає увагу складність та тривалість процедури утворення нових судів відповідно з Законом, мабуть саме тому після набрання чинності Законом не внесені відповідні зміни до Цивільного процесуального кодексу України (далі - ЦПК), система судоустрою потребує вдосконалення та уточнень. Так, у розділі XII Закону («Прикінцеві та перехідні положення») визначені строки та порядок створення нових судів - апеляційні суди, які були утворені до набрання чинності Законом, продовжують здійснювати свої повноваження до утворення апеляційних судів у відповідних апеляційних округах (не пізніше трьох років з дня набрання чинності Законом). Верховний Суд створюється на матеріально-технічній базі Верхов-



ного Суду України, Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ, Вищого господарського суду України, Вищого адміністративного суду України. Верховний Суд утворюється протягом шести місяців з дня набрання чинності цим Законом. До початку роботи Верховного Суду та до набрання чинності відповідним процесуальним законодавством, що регулює порядок розгляду справ Верховним Судом, Верховний Суд України, Вищий спеціалізований суд України з розгляду цивільних і кримінальних справ, Вищий господарський суд України, Вищий адміністративний суд України діють у межах їх повноважень, визначених процесуальним законом.

Крім того, з положень Закону не зрозуміло, яка судова система діє в Україні – трирівнева чи чотирирівнева, спеціалізовані суди є окремою ланкою системи судустрою чи структурним підрозділом Верховного Суду. Законом також не визначено статус Верховного Суду та його співвідношення з іншими судами [1, с. 3].

Як цілком слушно зауважує І. В. Бобрик, ускладнення системи судустрою ускладнює й судочинство, що негативно впливає на його ефективність та реалізації права на судовий захист. Тому чотирьохінстанційна система судочинства однозначно є більш складною і менш ефективною, ніж триланкова. Спеціалізація ж судової діяльності забезпечує якість правосуддя, є невід’ємною ознакою сучасної судової влади [2, с. 10].

Привертає увагу участь прокурора у цивільному процесі як особи, якої за законом надано право захищати права, свободи та інтереси інших осіб. Закон України від 14.10.2014 р. «Про прокуратуру» конкретизує виконання прокурором представницької функції в суді, - прокурор у випадках та порядку, встановлених законом, здійснює процесуальні та інші дії, спрямовані на захист інтересів громадянина або держави. Однак у новому Законі «Про прокуратуру» (ч. 2 ст. 23) підстави участі прокурора у цивільному процесі, який здійснює представництво в суді інтересів громадянина (громадянина України, іноземця або особи без громадянства), зужені (відповідні зміни внесені у ст. 45 ЦПК). Прокурор здійснює представницьку функцію щодо громадян тільки у випадках неспроможності такої особи самостійно захистити свої порушені чи оспорювані права, реалізувати процесуальні повноваження через недосягнення повноліття, недієздатність або обмежену дієздатність, за умови невиконання або неналежного виконання захисту законними представниками або органами, яким законом надано право захищати права, свободи та інтереси такої особи. При цьому законодавець не враховує такі причини неспроможності особи самостійно захищати свої права, як похилий вік або тяжку хворобу, що, на нашу думку, перешкоджає реалізувати громадянам конституційне право на судовий захист.

Як зазначає Н. Ю. Сакара, доступність правосуддя пов’язана не лише з фізичним доступом до суду й судових процедур, а також з захистом порушених прав і свобод за допомогою належних, тобто справедливих процедур [3, с. 48]. У даній



ситуації доступність правосуддя обмежена не тільки фізичним доступом, а й неспроможністю особи ефективно захищати свої права в суді.

Слід зазначити, що у проєкті змін до ЦПК, який розроблений Радою з питань судової реформи, участь прокурора у цивільному судочинстві обмежена – він може вступити у справу за своєю ініціативою у справу не на будь-який її стадії, а тільки до початку розгляду справи по суті, що також негативно впливає на реалізацію права на судовий захист. Звертає увагу протиріччя між положеннями проєкту та Закону – у п. 2 ч. 6 ст. 23 Закону встановлено право прокурора в порядку, передбаченому процесуальним законом, під час здійснення представництва інтересів громадянина або держави у суді вступати у справу, порушену за позовом (заявою, поданням) іншої особи, на будь-якому етапі судового провадження. Крім того, як у чинному ЦПК, так й у проєкті змін до ЦПК, не визначені повноваження прокурора у другій формі - вступ у справу, провадження у який відкрито за позовом інших осіб. Такі повноваження потребують відповідних уточнень у ЦПК [4, с. 16].

Викликає певні зауваження нова редакція ст. 98 та ст. 100 законопроекту змін до ЦПК. У ст. 100 законопроекту наявність спору про право цивільне, яке вбачається із заяви і поданих документів, не зазначено як підстава відмови у видачі судового наказу. Замість цього положення передбачається лише подання заяви з порушенням вимог ст. 98 ЦПК. Однак, у цьому випадку ст. 98 законопроекту потребує відповідних уточнень – п. 4 ч. 2 ст. 98 після слів «вимоги заявника і обставини, на яких вони ґрунтуються» доповнити словами «та які підтверджують безспірність його прав».

У п. 9 постанови пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 23 грудня 2011 року № 14 «Про практику розгляду судами заяв у порядку наказного провадження» зазначено, що відсутність документів, які підтверджують наявність суб'єктивного права у заявника, порушення суб'єктивного права або виникнення права вимоги, вказує про наявність спору про право [5].

Реалізації права на судовий захист в апеляційній та касаційній інстанціях суттєво перешкоджають строки апеляційного та касаційного оскарження, встановлені чинним ЦПК. Відповідно з положенням ст. 294 ЦПК у разі оскарження судового рішення апеляційна скарга подається протягом десяти днів з дня його проголошення (для осіб, які брали участь у справі, але не були присутні у судовому засіданні під час проголошення судового рішення, - десять днів з дня отримання копії цього рішення); ухвала суду першої інстанції в апеляційному порядку може бути оскаржена протягом п'яти днів з дня її проголошення (з дня отримання копії ухвали, якщо ухвалу було постановлено без участі особи, яка її оскаржує). У ст. 325 ЦПК передбачено, що касаційна скарга подається протягом двадцяти днів з дня набрання законної сили рішенням (ухвалою) апеляційного суду.

Законопроектом збільшені строки апеляційного та касаційного оскарження – на рішення суду апеляційна скарга може бути подана протягом тридцяти днів, а



на ухвалу - протягом п'ятнадцяти днів з дня його (її) проголошення (ч. 1 ст. 294); у касаційному порядку судові рішення може бути оскаржено протягом тридцяти днів з дня його проголошення (ч. 1 ст. 325). Така позиція законодавця підвищує ефективність реалізації права на судовий захист. Підкреслюючи позитивний внесок нової редакції ст. 325 законопроекту, потрібно звернути увагу на певні недоліки – із змісту законопроекту не зрозуміло, який строк касаційного оскарження ухвали суду, хоча у ст. 324 зазначено, що учасники справи, а також особи, які не брали участі у справі (якщо суд вирішив питання про їх права, свободи чи обов'язки) мають право оскаржити у касаційному порядку ухвали суду першої інстанції та ухвали апеляційного суду. Крім того, у законопроекті строк апеляційного та касаційного оскарження судового рішення однакові. Така позиція законодавця є нелогічною, перешкоджає ефективному судовому захисту – строк подання касаційної скарги на судові рішення потрібно збільшити, на нашу думку, до шістдесяті днів, що дійсно сприяє реалізації права на судовий захист.

Чинним ЦПК не врегульовано питання апеляційного оскарження судового рішення у разі відкладення складання повного тексту рішення, що ускладнює його оскарження. У законопроекті це питання вирішено - у абзаці другому ч. 1 ст. 294 законопроекту зазначено, що у разі оголошення у судовому засіданні лише вступної та резолютивної частини рішення (ухвали) суду або якщо справа була розглянута без повідомлення та виклику учасників справи, строк апеляційного оскарження має обчислюватися з дня складання повного судового рішення. Тобто особа, яка звертається до суду з апеляційною скаргою, має реальну можливість належним чином обґрунтувати свої вимоги та захистити порушені, невизнані або оспорювані права, свободи чи інтереси у суді апеляційної інстанції.

Вищим спеціалізованим судом України з розгляду цивільних і кримінальних справ протягом 2015 року опрацьовано та підготовлено 54 висновки з відповідними зауваженнями та пропозиціями до значної кількості законопроектів, які стосуються судоустрою, статусу суддів, а також окремих положень матеріального та процесуального законодавства. Разом з тим пленум Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ зазначає, що робота судів цивільної та кримінальної юрисдикції потребує стабільності та підвищення ефективності. Зокрема, зважаючи на певну обмеженість та винятковість процесуальних повноважень суду апеляційної інстанції у цивільних справах, наприклад, неможливість скасування рішень судів першої інстанції з направленням справ на новий судовий розгляд, чим зловживають суди першої інстанції та допускають порушення норм процесуального законодавства, які неможливо виправити на стадії апеляційного провадження та які нерідко виправляються на стадії касаційного провадження, що нерідко призводить до того, що суб'єктам права вчиняються штучні перешкоди для ефективного судового захисту [6].

Суттєвим кроком до вдосконалення законодавства є збільшення повноважень



суду апеляційної інстанції у законопроекті, - ст. 307 законопроекту («Повноваження апеляційного суду») доповнена новими повноваженнями апеляційного суду за наслідками розгляду апеляційної скарги на рішення суду першої інстанції: у випадках, передбачених ЦПК, визнати нечинним рішення суду першої інстанції; скасувати рішення и направити справу для розгляду до іншого суду першої інстанції за встановленою підсудністю; у випадках, передбачених ЦПК, визнати нечинним своє рішення (ухвалу) повністю або частково і прийняти одне з рішень, які зазначені у п. п. 1-6 ч. 1 ст. 307 ЦПК.

Певної корекції потребують окремі положення ст. 328 ЦПК України, зокрема повноваження судді-доповідача щодо відкриття касаційного провадження, в тому числі відмову в його відкритті; про зупинення виконання рішення (ухвали) суду, яке набрало законної сили; про поновлення строку на подання касаційної скарги, - відповідно із ст. 328 ЦПК зазначені питання суддя-доповідач вирішує одноособово. З урахуванням правового статусу Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ як єдиного в Україні суду касаційної інстанції з розгляду цивільних справ, рішення якого є остаточними і не підлягають оскарженню, зазначені питання доцільно вирішувати у колегіальному складі суду, що спрямовано на запобігання судових помилок, обґрунтованість та об'єктивність судових рішень [7, с. 13]. Нажаль у Проект не внесені відповідні зміни до ст. 328 ЦПК.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про наявність окремих позитивних змін у системі судуострою України, а також оптимізації законодавчого врегулювання судового захисту у цивільному процесі. Однак слід звернути увагу на необхідність внесення системних та більш детальних змін до цивільного процесуального законодавства.



Література:

- 1). Татаров О. Судова реформа: безсистемність закону про систему судуострою //Юридичний вісник України. – 2016. - №23 (10-16 червня). – С. 3.
- 2). Бобрик В. І. Спеціалізація судів та диференціація процесуального законодавства: проблеми оптимізації цивілістичного правосуддя //Юрид наука: наук. Юрид. Журн. – 2015. - №3. – с.7-13.
- 3). Сакара Н. Ю. Проблема доступності правосуддя у цивільних справах : монографія. – Х. : Право, 2010. – 256 с.
- 4). Ахмач Г. М. Проблемні питання законодавчого врегулювання участі прокурора у цивільному процесі України //Проблеми реформування прокуратури: матеріали науково-практичної конференції (Харків, 15 квітня 2016 р.). – Х.: ВД «Право», 2016. – С.15-17.



- 5). Про практику розгляду судами заяв у порядку наказного провадження: Постанова Пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 23 грудня 2011 року № 14 // Постанови пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ (2011-2012). Правові позиції щодо розгляду судами окремих категорій цивільних справ / упоряд. : Д.Д. Луспеник, О.С. Ткачук ; за заг. Ред. М.П. Пшонки. – К. : Ін Юре, 2012. – 336 с.
- 6). Про підсумки роботи судів цивільної і кримінальної юрисдикції у 2015 році та завдання на 2016 рік: Постанова №1 Пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 12 лютого 2016 р. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://sc.gov.ua/ua/postanovi_za_2016_rik.html.
- 7). Євфграфова Є. Вирішення питань права судом касаційної інстанції (теоретико-практичні аспекти) // Віче. – 2012. – № 6. – с. 10 – 13.



Section 25. Forensic psychiatry, forensic medicine and legal psychology

EXPERT ASSESSMENT OF MEDICAL CARE TO PATIENTS OF THE HOSPITAL OF AMBULANCE MEDICAL CARE

ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА НАДАННЯ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ ПАЦІЄНТАМ ЛІКАРНІ ШВИДКОЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ



Pletenetska Alina

Плетенецька А.О.

асистент кафедри судової медицини

НМАПО імені П. Л. Шупика, к. мед. н.

fantasyalinka@gmail.com, +380679896856

https://www.facebook.com/alina.pletenetskaya

Злочини проти життя і здоров'я - один із найскладніших видів злочинів, оскільки їх розкриття потребує додаткових спеціальних знань у медичній галузі [1, 5, 6]. Для об'єктивної та вірної оцінки надання медичної допомоги судово-медичним експертам, на яких покладено таке завдання, слід ретельно вивчати всі тонкощі цієї допомоги на кожному етапі з урахуванням вимог чинного законодавства України [2, 3, 4].

Метою дослідження було проведення аналізу медичної документації хворих у випадках розбіжностей клінічного та судово-медичного діагнозів по основному та ускладненням для виявлення основних причин невірно встановленого діагнозу за даними багатопрофільної лікарні швидкої та невідкладної медичної допомоги (ЛШ-НМД) за 2006-2012 рр. Матеріалом досліджень були 207 медичних карток стаціонарних хворих, що знаходились на лікування у різних відділеннях (токсикологічне, нейрохірургічне, відділення полі травми, відділення інтенсивної терапії та екстреної допомоги (ВІТ та ЕД), травматологічне, невідкладної терапії).

При статистичному аналізі 207 медичних карток стаціонарних хворих, що знаходились на лікуванні у різних відділеннях ЛШНМД, було виявлено наступне. Серед усіх досліджуваних випадків було 76,3 % чоловіків (158) та 23,7 % жінок (49). Розподіл за віком був наступний: 21-30-11,7 % (24), 31-40-27,3 % (56), 41-50 - 23,4 % (48)-, 51-60- 15,1±% (31), 61-70-8,3 % (17), більше 71- 14,1 % (29), не вказано вік- 2. Тобто більшість померлих пацієнтів були працездатного віку. Час смерті з 6.00 - 9.59 склав 21,7 % (45 випадків), з 10.00 - 13.59 - 17,4 % (36), 14.00 – 17.59- 19,8 % (41) 18.00 - 21.59 -11,6 % (24) 22.00 - 1.59 - 18,8 % (39) 2.00 - 5.59 - 10,6 % (22). Таким



чином, найбільша смертність спостерігалася зранку ($p < 0,05$), що припадає на кінець зміни чергування і, можливо, пояснюється зниженням уваги та втомленістю медичних працівників. Менше доби у стаціонарі знаходилися 48 (23,2 %) пацієнтів, 1- 10 діб 138 (66,7 %) 11-20 – 11 (5,3 %), більше 20 діб - 10 (4,8 %).

При надходженні хворого у приймальне відділення середній час до моменту доправки хворого у відповідне відділення займав 30 хвилин, а до моменту проведення лікувально-діагностичних заходів, спрямованих на стабілізацію стану- 18 хвилин після надходження по відповідного відділення.

В 10 випадках (4,8 %) аналізи не проводилися взагалі. В 12 (5,8 %) додаткові дослідження не проводились.

Діагнози, що були виставлені клініцистами, у 61,8% випадках співпадали з діагнозами, виставленими працівниками швидкої медичної допомоги. Повне і часткове співпадіння судово-медичного та діагнозу ШМД спостерігалася лише у 16,9 % випадків. При цьому відповідність основного клінічного діагнозу судово-медичному, встановленому після розтину, спостерігалася тільки у 5,3 % (11 випадках), неповна відповідність- у 37,7% (78), у 57,0% (118) випадках діагноз не співпадав. Ускладнення основного діагнозу не співпадали в 129 (62,3 %), неповне співпадіння було в 74 (35,7 %) випадків. Жодного випадку повного співпадіння основного судово-медичного з основним клінічним у поєднанні зі збігом ускладнень, встановлених при розтині, та клініцистами, не було. Цікавим є і те, що повне співпадіння діагнозів ШМД, клініцистів та судово-медичних експертів спостерігалася тільки у 2,9 % (6 випадків). 22,2 % (46) склали випадки розбіжностей усіх трьох діагнозів.

При співставленні найбільш частих судово-медичних діагнозів (безпосередня причина смерті) з основними клінічними і наступному аналізу надання медичної допомоги хворим було виявлено наступне. Коли причина смерті була ішемічна хвороба серця/ хронічна ішемічна хвороба (18 випадків), частіше за все основним захворюванням у клінічному діагнозі були ЗЧМТ (закрита черепно-мозкова травма) та пневмонія - по 27,8% (5).

Коли причина смерті була цереброваскулярне захворювання (16 випадків), частіше за все основним захворюванням у клінічному діагнозі є також – ЗЧМТ -68,8% (11), 7 з якої - у вигляді забою головного мозку (і це за відсутності підтверджень цього на КТ/ ЯМРТ). Коли ж причиною смерті була пневмонія (17 випадків), частіше за все основним захворюванням у клінічному діагнозі була також ЗЧМТ - 29,4% (5).

Причому у всіх зазначених випадках а ні при ЧМТ, а ні при пневмонії не було зроблено основних діагностичних заходів, спрямованих на підтвердження чи спростування діагнозів.

Що ж стосується патології печінки, як безпосередньої причини смерті (тут експертом встановлювалися діагнози цирозу печінки) (18 випадків), то тільки у 33,33% (6) лікарі підозрювали патологію печінки, що фігурувало в основному клінічному діагнозі поряд з багатьма різноманітними діагнозами. Серед такої різноманітності



найбільш розповсюдженим діагнозом (16,7%) було алкогольне сп'яніння і отруєння алкоголем. Схожа ситуація спостерігалася при причині смерті від патології підшлункової залози (зокрема, панкреанекрози) (31 випадок). Тут лікарі у 22,6% (7) на перший план лікарі ставили алкогольне сп'яніння і отруєння алкоголем, 16,13% (5) склали ЗТГ (закрита травма грудей).

Крім зазначених діагнозів, клініцистами ставилася купа інших, що, вочевидь, обумовлює мізерну кількість повної відповідності основного клінічного діагнозу основному судово-медичному. Слід зазначити, що при безпосередній причині смерті від отруєнь (через шлунково-кишковий тракт) у 71,4 % (10 випадках) з 14 на першому місці у клінічному діагнозі стояв саме цей діагноз, причому у 7 випадках з них (тобто 50%) цей діагноз був виставлений один в основному клінічному діагнозі. Що ж стосується смерті внаслідок отруєнь отрутами нейротропної дії, то клініцистами це було встановлено також майже у половині випадків- 53,8 % (7 з 13 випадків).

При аналізі випадків, де безпосередньою причиною смерті була травма (таких випадків було 18), виявилось, що у 61,1% (11 випадках) із них клініцисти її не діагностують, вказуючи в основному клінічному діагнозі захворювання (при цьому травма не фігурує у медичних картках взагалі). Так серед найбільш часті причини смерті внаслідок ЗЧМТ із 10 випадків їх було діагностовано тільки в 2х, причому з них внутрішньочерепних гематом із 6 випадків було діагностовано (і, відповідно, внесено до клінічного діагнозу) тільки в 1 випадку. У цих випадках замість ЗЧМТ лікарями було встановлено переохолодження. При смерті від ЗТЖ (закрита травма живота) із 5 було діагностовано тільки в 1, замість цього лікарями було встановлено такі діагнози (у різному поєднанні): панкреанекроз, алкогольне сп'яніння/отруєння, переохолодження, отруєння невідомою речовиною, інфаркт, пневмонія, емболія/ тромбоз, сепсис. Причому окрім того, що вони не були основною патологією і безпосередньою причиною смерті, серед них тільки алкогольне сп'яніння відповідало дійним даним (оскільки ставилося воно за наявності токсикологічних досліджень крові або сечі). Отже, решта діагнозів взагалі була встановлена невірною, тобто не встановлена.

Що стосується смерті від переохолодження, то тільки у половині випадків (6 з 13) лікарями було встановлено цей діагноз і проведено відповідні лікувально-діагностичні заходи. У випадках смерті від онкології з 6 випадків тільки в 1му діагноз був встановлений, у решті- лікарями навіть не було запідозрено наявність онкологічного процесу.

Аналізуючи ускладнення основного захворювання, виявилось, навіть у тих 35,7% неповних співпадінь клінічного і судово-медичного діагнозів по ускладненням, хоча подеколи у клініцистів і були присутні однакові з судово-медичними експертами діагнози, але у переважній більшості випадків вони поєднувалися з великою кількістю неіснуючих у хворого патологій.



Найбільш частою причиною розбіжності в діагнозах була недостатність даних для постановки правильного діагнозу 145 (70,0 %), недооцінка даних огляду – 132 (63,8 %), пізні звернення – 20 (9,7 %) (тут враховувалася нестача часу для повноцінного проведення огляду, обстеження, а також приєднання ускладнень, що ускладнювало діагностику). Ізольована недооцінка даних огляду склала 50 (24,2%), нестача – 52 (25,1%). Сукупність причин: а) недооцінка даних огляду в сукупності з недооцінкою даних 81 (39,1%), недооцінка даних з пізнім зверненням – 11 (5,3%). Лікування, що було призначено хворим у відділеннях було етіопатогенетично вірно обрано тільки у небагатьох випадках: випадки повного співпадіння діагнозів, а також неповних і неспівпадінь за наявності цереброваскулярної патології (при клінічному діагнозі ЗЧМТ) (10,6%) і частково – при отруєннях (8,7%).

Висновки

При статистичному аналізі медичних карток стаціонарних хворих у ЛШНМД, було виявлено наступне.

1. Найбільша смертність спостерігалася зранку, що припадає на кінець зміни чергування і, можливо, пояснюється зниженням уваги та втомленістю медичних працівників.
2. Лікування, проведене на догоспітальному етапі (бригадами ШМД), було симптоматичним спрямованим на стабілізацію стану хворого. Діагноз встановлювався посиндромально, втім медикаментозне лікування, що проводиться на догоспітальному етапі, майже не відрізняється у всіх випадках. Це, можливо, пов'язано з нестачею препаратів у працівників ШМД. Слід також зазначити, що у жодному випадку працівниками ШМД не було діагностовано пневмонію.
3. На госпітальному етапі при надходженні хворого у приймальне відділення у всіх випадках спостерігалася затримка у наданні медичної допомоги. Лікування, призначене хворим у відділеннях, було етіопатогенетично обрано тільки у випадках повного співпадіння діагнозів, а також неповних і неспівпадінь за наявності цереброваскулярної патології (при клінічному діагнозі ЗЧМТ) і частково- при отруєннях, коли лікування встановленої клініцистами патології майже не відрізнялося від насправді наявної у хворих.
4. При постановці діагнозів клініцистами ставилася велика їх кількість, що, очевидно, обумовлює мізерну кількість повної відповідності основного клінічного діагнозу основному судово-медичному.
5. Найбільш частими причинами розбіжності в діагнозах були недостатність даних для постановки правильного діагнозу, недооцінка даних огляду та пізні звернення, а також їх сукупність.

Таким чином, рівень надання медичної допомоги в Україні низький, що пов'язано, насамперед, з відсутністю злагодженої та організованої роботи медичних працівників як на догоспітальному, так і на госпітальному етапі.

**Література:**

- 1). Дунаєвська Л.Г. Розслідування злочинів, вчинених під час надання медичної допомоги / Дунаєвська Л.Г. // Монографія. – К.: АДС УМ-КЦентр, 2012. – 168 с.
- 2). Закон України «Про судову експертизу» [Електронний ресурс]/ Відомості Верховної Ради України (ВВР) – К., 2004, – № 28– ст.232 — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>— Назва з екрану.
- 3). Інструкція про проведення судово-медичної експертизи, затверджена наказом Міністерства охорони здоров'я України від 17.01.95 р. N 6 [Електронний ресурс]/ Міністерство охорони здоров'я України – К., 1995. –№ 6. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>— Назва з екрану.
- 4). Кримінальний процесуальний кодекс України [Електронний ресурс]/ Відомості Верховної Ради України (ВВР) – К., 2014, – № 46. –ст.2046— Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>— Назва з екрану.
- 5). Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс]/ Міністерство охорони здоров'я України – К., 2001. –№ 25-26. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>— Назва з екрану.
- 6). Стеблюк В.В. Правові та морально-етичні аспекти кримінальних правопорушень у сфері професійної діяльності медичних працівників // Судово-медична експертиза – К., 2013. - № 2. - С.- 45- 48.



Section 26. Financial law and regulation of financial policy

UDC 342.4: 323

LEGAL NATURE OF THE ANTI-CORRUPTION REGULATION PROCESSES



Matveeva E.V.

senior lecturer

RANEPA

Orel, Russian Federation

Fedotov A.I.

master of Economics

RANEPA

Orel, Russian Federation



This article is devoted to the study of the legal nature of corruption. In recent years, corruption has become a major economic and legal issues in the Russian Federation. In this case, the annual number of cases of corruption in a number of regions and municipalities of the country is only growing. This factor is a threat to national and economic security, as territorial units presented above accumulate the basic resources of the Russian Federation. Moreover, this aspect is undermining the country's sovereignty and in the aspect of people's trust in government. Thus, the relevance of the research topic is not in doubt.

Keywords: *corruption; legislation; legal nature; anti-corruption issues*

Formation of the legal nature of the regulation of anti-corruption process consists of two elements: the international anti-corruption legislation and practices of the Russian regulatory framework governing the issue in the field of combating corruption. Presented in Figure 1 a list of legislation in the fight against corruption does not disclose all of the legal framework governing the issue. As the main international institution of anti-corruption advocates Transparency International (a non-profit organization Transparency International Economic Relations). The main goal of this organization is to develop basic position of anti-corruption and the creation of an anti-corruption environment, blocking any attempt of corruption.



Figure 1 - The main legal framework for regulation of the issue of corruption

It can be noted that this organization by the development of anti-corruption standards, and has been implementing them in practice. The main international legal acts, which reflect the legal nature in the field of anti-corruption legislation are the Convention the Organization for Economic Cooperation and Development on Combating Bribery of officials of foreign public officials in international business transactions [1], the Convention on civil liability for corruption [2] Council of Europe criminal Law Convention on corruption [3], the Inter-American Convention against corruption of the Organization of American States [4] United Nations Anti-Corruption global program against corruption.

The Organisation for Economic Cooperation and Development on Combating Bribery of Foreign Officials public officials in international business transactions designed to address one of the most important issues of anti-corruption legislation, namely the establishment of the classification of bribes to foreign government officials for the implementation of certain commercial operations, bearing criminal character.

Description corruption offenses and regulation of relations in the field of combating corruption are reflected in the Council of Europe Criminal Law Convention on Corruption. Implementation of these crimes occur on the basis of receiving a bribe and bribery. However, this act specifies the subject of bribery, which might be a foreign government officials, representatives of commercial services, officials of international organizations, etc.



In addition, we note that, by ratifying the Council of Europe Criminal Law Convention on Corruption, Russia joined the provision on punishment and extradition. Thus, in the Russian Federation is actively working on the prosecution of international criminals in the area of corruption.

Convention on civil liability for corruption affects the regulatory issues of anti-corruption legislation to punish the bribe recipient. Basically, the Convention includes requirements and proposals for the definition of corruption.

Aspects of the legal nature of the Council of Europe anti-corruption laws are similar and the Inter-American Convention against Corruption of the Organization of American States. The Convention prescribes the basic provisions on assistance to countries that have signed the Convention on the prosecution of persons suspected of corrupt activities.

A significant contribution to the implementation of anti-corruption policy invests organization united nations, is developing a program to combat corruption. These programs are aimed at increasing risk costs of occupation of corrupt activities, building the legal and regulatory barriers in the way of corruption schemes and the prevention of transnational organized crime.

The list of the Conventions and other international instruments are not limited to the above. Questions of legal nature of anti-corruption regulation processes defined and rules of the World Trade Organization, the provisions of the International Chamber of Commerce, the standard rules of the World Bank. We can only note that the entire international legal activities in the field of prevention of corruption directed at the impossibility of movement of international criminals in this area, the capture of unscrupulous officials and the private sector or government officials, and most importantly prevent any causes of corruption schemes.

Of course the rules of international anti-corruption law is an important element for the implementation of national policies in this regard. However, it should be noted that there are some problems that prevent compliance with the rules of international and national law in the field of anti-corruption legislation. They are selective law, distanced character of the private sector and citizens from their decision, which reduces the importance of their implementation.

Regulation of corruption is closely connected with the reforms conducted in the country. It may be noted the high importance of the administrative reform, which will reduce duplicate functions of officials in public authorities and local self-government, to take important regulations that promote transparency in the activities of the executive branch, as well as to introduce a pre-trial appeal of actions (inaction). Thanks to the actions mentioned above, was formed by a favorable legal environment to counter corruption.

Next transformation of the legal nature of the regulation on anti-corruption process is to develop an effective anti-corruption policy. As the positive moments can be called anti-corruption regulation strengthening anti-corruption prevention, organized by the anti-corruption in the private and public spheres, the implementation of the Russian Federa-



tion's international obligations in the field of combating corruption. Many aspects remain unresolved.

The decision of the majority in the field of corruption problems requires eradicate the causes of this activity by means of a clear legal framework. At the same time, the publication of a regulatory act is not a panacea, and not enough to legitimize a political motivation. Measures the fight against corruption should be based on awareness and public resistance to corruption principles. We can't allow that corruption has become commonplace in public life. Despite the uncertainty of certain legal regulations, duplication of legal acts, misrepresentation of the fight against corruption scheme can't talk about the ineffectiveness of the Russian legislation and its legal nature. This aspect is related to the low position of the civil population and the right. Activation of activity of the population in the fight against corruption contributes to the preservation of publicity and transparency of state institutions, focus on the suppression of corruption.

Thus, the legal nature of the regulation of anti-corruption processes directly related to international law and Russia's legal framework.



References

- 1). О присоединении Российской Федерации к Конвенции по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок: Федеральный закон от 01.02.2012 № 3-ФЗ // СЗ РФ. -2012. № 6. Ст. 622.
- 2). Конвенция о гражданско-правовой ответственности за коррупци (ETS N 174) (Заключена в г. Страсбурге 04.11.1999) // Документ вступил в силу 1 ноября 2003 года. Россия не участвует. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=7783> (дата обращения: 06.08.2016).
- 3). Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию (заключена в г. Страсбурге 27.01.1999) // СЗ РФ. 2009. - № 20. Ст. 2394.
- 4). Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию (заключена в г. Страсбурге 27.01.1999) // СЗ РФ. 2009. - № 20. Ст. 2394.
- 5). Межамериканское соглашение против коррупции (заключено в г. Каракас 29.03.1996) // URL: <http://docs.cntd.ru/document/901934990> (дата обращения: 06.08.2016).
- 6). Матвеева Е.В. Модернизация государственного управления: зарубежный опыт // Вестник государственного и муниципального управления. 2015. Т. 4. № 4. С. 119-124.
- 7). Ильин В.И., Матвеева Е.В. Общественный контроль как направление совершенствование деятельности органов государственного управления в Российской Федерации // Среднерусский вестник общественных наук. 2015. Т. 10. № 6. С. 135-141.



THE PRINCIPLES OF CONSTRUCTION OF THE BUDGET SYSTEM OF UKRAINE

ДО ПИТАННЯ ПРИНЦИПІВ ПОБУДОВИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ



Khomenko D.A.

Хоменко Д.А.

*аспірант кафедри цивільно-правових дисциплін та фінансового права
Інституту права Сумського державного університету*

Серед завдань соціально-економічного розвитку України особливого значення набуває вдосконалення правового регулювання бюджетних відносин. Це зумовлено тим, що дані відносини забезпечують оптимальне функціонування фінансової системи з метою досягнення справедливого і достатнього рівня бюджетного фінансування, і, відповідно, надання уніфікованого обсягу бюджетних послуг. Побудова сучасної бюджетної системи неможлива без розроблення концептуальних засад цієї системи, на основі яких формується державна політика в галузі бюджетних правовідносин. Також існує потреба у запропонованні нових принципів бюджетної системи України, які б призвели вирішення існуючих проблемних питань в галузі бюджетних правовідносин та адаптації бюджетного законодавства в європейський та світовий простір.

Науково-теоретичне підґрунтя дослідження принципів бюджетної системи України закладено в працях Л.К. Воронової, І.Б. Заверухи, С.І. Іловайського, М.П. Кучерявенка, О.А. Музика-Стефанчук, В.П. Нагребельного, А.А. Нечай, М.Ф. Орлова, П.С. Пацурківського, Н.Ю. Пришви, Л.А. Савченко, О.В. Солдатенко, В.Д. Чернадчука та інших.

Метою цих тез є аналіз наукових праць, бюджетного законодавства, практики його застосування, що дозволить критично оцінити існуючу систему принципів побудови бюджетної системи, законодавчо закріплений зміст принципів та надати обґрунтовані пропозиції щодо побудови сучасної системи таких принципів.

Відповідно до ст. 95 Конституції України бюджетна система будується на засадах справедливого й неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами й територіальними громадами та закріплює виключно законодавче й цільове регулювання будь-яких видатків держави на загальносуспільні потреби, розмір і цільове спрямування цих видатків; проголошує ідею збалансованості бюджету; закріплює принцип звітності і прозорості (оприлюднення) звітів про доходи й видатки Державного бюджету України та місцевих бюджетів [2].



Відповідно до ст.5 Бюджетного Кодексу України бюджетна система України ґрунтується на таких принципах: єдності бюджетної системи України ; збалансованості; самостійності; повноти; обґрунтованості; ефективності та результативності; субсидіарності; цільового використання бюджетних коштів; справедливості і неупередженості; публічності і прозорості [1].

Принцип єдності передбачає єдині засади функціонування (співвідношення і взаємодії) різних видів бюджетів як елементів єдиної бюджетної системи України.

Зміст принципу єдності бюджетної системи України розкривається законодавцем в п. 1 ч.1 ст. 7 Бюджетного Кодексу, де зазначено, що єдність бюджетної системи України забезпечується єдиною правовою базою, єдиною грошовою системою, єдиним регулюванням бюджетних відносин, єдиною бюджетною класифікацією, єдністю порядку виконання бюджетів та ведення бухгалтерського обліку і звітності. Єдність бюджетного законодавства України полягає у прийнятті Бюджетного кодексу України - єдиного кодифікованого акта, який детально регулює бюджетні відносини [1].

Натомість в науковій літературі зміст цього принципу розуміють дещо по іншому. Так, наприклад, Л.В. Лисяк зазначає, що принцип єдності бюджетної системи України передбачає регулювання бюджетних відносин, яке, з одного боку, гарантувало б єдині основи фінансової діяльності держави і органів місцевого самоврядування, а з іншої - дозволяло б місцевим органам влади та місцевого самоврядування у межах своїх повноважень здійснювати бюджетне регулювання згідно з чинним законодавством. Суттєвою ознакою єдності бюджетної системи України, на думку автора, є єдність принципів її побудови [9, с. 75].

Принцип збалансованості бюджетної системи ґрунтується на положеннях ст. 95 Конституції України, відповідно до якої держава прагне до збалансованості бюджету України. У Бюджетному Кодексі України це положення деталізовано. Принцип збалансованості означає, що усі витрати бюджету мають покриватися загальною сумою доходів і джерел фінансування його дефіциту, тобто повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період.

Дотримання принципу збалансованості бюджету закладає основи для мінімізації бюджетного дефіциту (профіциту). Відповідно до п.1 ч.1 ст. 14 Бюджетного Кодексу України забороняється приймати дефіцитний бюджет без визначення джерел фінансування його дефіциту, а уповноважені органи при складанні, затвердженні й виконанні бюджету повинні виходити з необхідності мінімізації розміру дефіциту бюджету [1].

На думку Ж.С. Кузнецової принцип збалансованості бюджетної системи означає, що при складанні, затвердженні та виконанні бюджетів бюджетної системи уповноважені органи повинні виходити з необхідності збалансування основних характеристик бюджету. Збалансованість бюджетів бюджетної системи означає, що



обсяг передбачених бюджетом видатків повинен відповідати сумарним обсягом доходів бюджету і надходжень джерел фінансування його дефіциту, зменшених на суми виплат з бюджету, пов'язаних з джерелами фінансування дефіциту бюджету і зміною залишків на рахунках з обліку коштів бюджетів [7, с.36].

Принцип самостійності є найважливішим принципом, зміст якого розкривається в п. 3 ч.1 ст. 7 Бюджетного Кодексу. Цей принцип означає, що державний і місцеві бюджети є самостійними, держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Органи місцевого самоврядування коштами відповідних бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також за бюджетні зобов'язання держави [1].

П.П. Латковський підкреслює, що наявність власних джерел доходів і право визначати напрями їх використання і витрачання свідчать про те, що усі перераховані бюджети є самостійними. Держава коштами Державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Органи місцевого самоврядування коштами відповідних місцевих бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також за бюджетні зобов'язання держави [8, с. 78-79].

На практиці принцип самостійності порушується в багатьох випадках відсутності достатнього фінансового забезпечення місцевих бюджетів, результатом чого є їх залежність від трансфертів із державного бюджету, у тому числі від своєчасності перерахування дотації вирівнювання місцевим бюджетам. Також порушенням принципу самостійності є використання коштів місцевих бюджетів на погашення дефіциту та боргів державного бюджету й Пенсійного фонду, що, у свою чергу, призводить до обмеження місцевих бюджетів

Принцип повноти передбачає, що всі відображені в нормативно-правових актах доходи та витрати всіх бюджетів підлягають включенню в обов'язковому порядку й у повному обсязі до складу бюджетів. Вимога дотримання цього принципу означає, що в бюджетній системі України мають бути враховані всі реально існуючі види бюджетів відповідного адміністративно-територіального утворення.

Як зазначає О.П. Гетманець, принцип повноти вимагає повноти охоплення всієї сукупності дій учасників бюджетного процесу під час здійснення бюджетної діяльності, повноти реалізації бюджетних повноважень одержувачам бюджетних коштів, повноти фінансування бюджетних соціально- економічних програм, повноти та включення до всіх бюджетів без винятку всіх доходів і витрат, які мають акумулюватися на всіх бюджетних рахунках. Цей принцип має реалізуватися на всіх стадіях бюджетного процесу [5, с.46].

На думку інших науковців, всі доходи і витрати бюджетів, передбачені чинним податковим і бюджетним законодавством, підлягають відображенню у відповідних бюджетах у обов'язковому порядку та у повному об'ємі. Закріплена на законодавчо-



му рівні вимога відображення у бюджеті усіх доходів і витрат сприятиме встановленню ефективного контролю за публічними фінансами [8, с.78].

Принцип обґрунтованості відображає достовірність показників прогнозу соціального й економічного розвитку відповідної території та реалістичності розрахунків доходів і видатків бюджету. Для складання обґрунтованого бюджету необхідні реалістичні прогнози макропоказників: валового внутрішнього продукту, динаміки індексів споживчих цін та цін виробників, офіційного обмінного курсу гривні, доходів, заробітних плат, рівня зайнятості й безробіття, чисельності різних категорій населення тощо.

В.Д. Чернадчук вважає, що принцип обґрунтованості передбачає формування та виконання бюджету, виходячи з реальних, об'єктивних показників економічного і соціального розвитку держави та її адміністративно-територіальних одиниць. Дія цього принципу забезпечується можливістю внесення змін до закону про бюджет у випадках відхилення оцінки прогнозу макропоказників економічного і соціального розвитку України та надходжень до бюджету від прогнозу, врахованого при затвердженні Державного бюджету України на відповідний рік, зміни структури видатків державного бюджету або перевиконання дохідної частини бюджету. У випадках перевиконання чи недовиконання дохідної частини загального фонду місцевого бюджету також передбачається внесення змін до рішення про місцевий бюджет [13, с.283].

Слід зазначити, що принцип обґрунтованості доволі часто порушується через закладені нереальні показники економічного розвитку країни та очікуваного розміру валового внутрішнього продукту, через завищені розрахункові показники надходжень до бюджетів, які встановлюються з метою покриття соціальних видатків держави, тим самим заздалегідь створюється дефіцит бюджету та збільшення боргів держави.

Принцип ефективності й результативності передбачає, що при складанні й виконанні бюджетів учасники бюджетного процесу мають виходити з необхідності досягнення запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів, а також максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.

У фінансово-правовій літературі зазначається, що принцип ефективності та результативності використання бюджетних коштів означає, що при складанні і виконанні бюджетів учасники бюджетного процесу в межах установлених їм бюджетних повноважень повинні виходити з потреби досягнення заданих результатів з використанням найменшого обсягу засобів або досягнення якнайкращого результату з використанням визначеного бюджетом обсягу засобів [3, с.153].

Аналогічний підхід спостерігається у К.М. Роменської, на її думку свідчити про ефективність буде покращення результатів від витрачання коштів бюджетів, а не збільшення видатків на надання відповідних послуг. Вона підкреслює, що наявність



коштів у бюджеті є необхідною передумовою для задоволення різноманітних суспільних потреб, але не є гарантією ефективного використання цих коштів та спрямування в найраціональнішому напрямі [12, с.98].

Контроль дотримання принципу ефективності здійснюється шляхом проведення аудиту й оцінки ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства, що визначається ч. 2 ст. 19 Бюджетного Кодексу України [1].

Ж.А. Белец зазначає, що результативні показники-кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання бюджетної програми і підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю і які дають можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми [3, с. 155].

Як підкреслює Ж.А. Белец, результативні показники поділяються на такі групи як показники затрат, показники продукту, показники ефективності, показники якості [3, с.155].

Принцип субсидіарності означає, що розподіл видів видатків між бюджетами повинен ґрунтуватися на максимально можливому наближенні надання суспільних послуг до їх безпосереднього споживача.

Згідно з цим принципом певному бюджету можна надавати допомогу тільки тоді, коли його можливості є недостатніми для виконання встановлених функцій. Відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування дотримання принципу субсидіарності передбачає, що надання державних послуг при максимально можливому наближенні надання суспільних послуг до їх безпосереднього споживача підвищує їх ефективність. Практичне застосування принципу субсидіарності означає, що всі види суспільних благ і послуг мають бути проаналізовані з точки зору доцільності передачі повноважень у їх наданні між державним і місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами.

На думку В.Д. Чернадчука принцип субсидіарності полягає в тому, що усі інституції є субсидіарними (додатковими) до особи і визначають засади ефективного надання суспільних послуг безпосередньо споживачам. У сучасному розумінні цей принцип застосовується у сфері розподілу повноважень між адміністративно-територіальними одиницями та державою. Органи державної влади мають брати і реалізувати лише ті функції, які органи місцевого самоврядування не в змозі реалізувати. Отже, органи державної влади повинні мати лише ті повноваження, які не здатні реалізувати органи місцевого самоврядування, або ті, які з погляду інтересів особиможуть бути ефективніше реалізовані лише державою. Цей принцип передбачає децентралізацію видатків бюджетів і має забезпечити найбільш ефективну прив'язку коштів відповідного бюджету до їх отримувачів, а також ефективне використання наданих бюджетних повноважень [13, с.284].

Слід зазначити, що принцип субсидіарності доволі часто ігнорувався через прагнення державних органів до централізації функцій та ресурсів.

Принцип цільового використання бюджетних коштів встановлює, що бюджетні



кошти використовуються тільки на цілі, визначені бюджетними призначеннями й бюджетними асигнуваннями. У структурі видатків бюджету реалізації цього принципу сприяє відомча класифікація видатків та кредитування бюджету, відповідно до якої бюджетні кошти виділяються в розпорядження конкретних розпорядників бюджетних коштів із визначенням напрямів їх використання на фінансування конкретних цілей. За своєю сутністю всі бюджетні кошти мають цільову спрямованість, адже вони призначені для фінансового забезпечення завдань і функцій держави й місцевого самоврядування.

Видатки Державного бюджету України включають бюджетні призначення, встановлені законом про бюджет на конкретні цілі, пов'язані з реалізацією державних програм. Державний бюджет України виконується за розписом, який затверджується міністром фінансів України відповідно до бюджетних призначень. Згідно з затвердженим бюджетним розписом розпорядники коштів отримують бюджетні асигнування і беруть бюджетні зобов'язання, провадять видатки тільки в межах бюджетних асигнувань, встановлених кошторисами [13, с.284].

Відповідно до ч.1 ст.119 Бюджетного Кодексу України нецільовим використанням бюджетних коштів визнається витрачання бюджетних коштів на цілі, що не відповідають бюджетним призначенням, установленим законом про Державний бюджет України, рішенням про місцевий бюджет, напрямам використання бюджетних коштів, визначених у паспорті бюджетної програми, напрямам використання бюджетних коштів, визначених у порядку використання бюджетних коштів, бюджетним асигнуванням (розпису бюджету, кошторису, плану використання бюджетних коштів). Суб'єктами цього правопорушення у випадках витрачання бюджетних коштів з недотриманням кодів економічної класифікації видатків є розпорядники бюджетних коштів. До учасників бюджетного процесу за нецільове використання бюджетних коштів передбачено такі заходи впливу як попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогою щодо усунення порушення бюджетного законодавства, зупинення операцій з бюджетними коштами, призупинення бюджетних асигнувань, зменшення бюджетних асигнувань. Посадові особи за нецільове використання бюджетних коштів притягуються до адміністративної чи кримінальної відповідальності [1].

Принцип справедливості й неупередженості означає, що бюджетна система України будується на засадах справедливого та неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами й територіальними громадами. Дотримання даного принципу означає, що в державі забезпечено рівний доступ всіх громадян до бюджетних послуг і соціальних гарантій.

О.П. Гетьманець пише, що закріплені в праві вимоги справедливості мають силу закону й забезпечуються підтримкою держави. Вони виступають і як моральні, і як правові. Тому справедливість необхідно розглядати в праві як етико-юридичний феномен, що дає змогу діалектично розглядати категорію справедливості, подолати однобічний погляд на неї або як на моральне, або як на правове явище [5, с. 45].



В подальшому науковець пише, що істотним показником повноцінності бюджетних законів з позицій принципу справедливості багато в чому є їх узгодженість із загально визнаними стандартами прав та інтересів людини, із принципом законності й надійності у використанні фінансових ресурсів держави. Здійснення прав та інтересів бюджетних споживачів невід'ємне від виконання державою своїх юридичних обов'язків і забезпечення законності в реалізації бюджетних повноважень [5, с.47].

Слід підкреслити, що неупередженість є необхідною складовою справедливості, справедливість є більш ширшим поняттям, ніж неупередженість. Неупередженістю є дії особи, яка не має обманної, негативної, заздалегідь сформованої думки, упередженістю проти когось або чого-небудь, яка робить висновки виходячи з об'єктивних фактів.

Принцип публічності і прозорості передбачає: обов'язкове інформування громадськості у ЗМІ про затверджені бюджети, публікування звітів про їх виконання; повноту надання інформації про хід виконання бюджетів, а також доступність інших відомостей.

В.Д. Чернадчук вважає, що сутність цього принципу полягає в оприлюдненні інформації, зокрема, про хід виконання бюджетів. Публічність виконання бюджету забезпечується доступністю, відкритістю та повнотою інформації про хід виконання бюджетів, покладанням обов'язку на органи виконавчої влади забезпечити надання такої інформації [13, с.284].

Під «публічністю» доцільно розуміти саме доведення результатів діяльності суб'єктів фінансового контролю до відома громадськості шляхом опублікування цих результатів у пресі, повідомлення через інші засоби масової інформації. Під принципом прозорості розуміють: забезпечення діалогу з громадськістю на всіх етапах прийняття рішень та постійний доступ до повної об'єктивної, точної, зрозумілої інформації про діяльність органів державної влади та їхніх посадових осіб згідно норм чинного законодавства; спроможність забезпечити високий рівень обізнаності громадян та їхніх колективів щодо матеріальної і процесуальної сторони державно-управлінської діяльності, можливість громадян одержувати реальну інформацію про змістовне навантаження державного управління та вплив управлінської діяльності на суспільство та окремі його складові [6, с.80].

Таким чином, принцип публічності і прозорості зобов'язує органи влади оприлюднювати (надавати інформацію, публічно представляти) бюджет і розвиток бюджетного процесу, звіти про виконання державного й місцевих бюджетів у встановлені Бюджетним кодексом України строки та у визначених засобах масової інформації. Слід відзначити, що видатки бюджету ще не в повному обсязі деталізуються й розшифровуються, а громадяни не до кінця можуть відстежити ефективність витрачених бюджетних коштів, тому державні органи повинні переглянути свою діяльність для повноцінної реалізації даного принципу.

**Список використаних джерел**

- 1). Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
- 2). Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: ПресаУкраїни- 1997. – 80 с
- 3). Белец Ж.А. Результативність використання бюджетних коштів в умовах застосування програмно-цільового методу на місцевому рівні/- Science and Education a New Dimension. Humanities and SocialScience, II(3), Issue: 18, 2014- С. 152-155.
- 4). Воронова Л. К. Фінансове право України : підручник / Л. К. Воронова; Мін-во освіти і науки України. - К. : Прецедент; Моя книга. - 2006. - 448 с.
- 5). Гетманець О.П. Принцип справедливості в системі принципів бюджетного процесу / О. П. Гетманець // Держава та регіони. Сер. Право. - 2011. - Вип. 1. - С. 44-47.
- 6). Гудима Н. Принципи відкритості і прозорості та їх реалізація в державному управлінні України / Н. Гудима // Вісн. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. - 2005. - № 3. - С. 77-83.
- 7). Кузнецова Ж.С. Сбалансованность бюджета как экономическая и финансово-правовая категория / Ж. Кузнецова// Юридический вестник РГЭУ. Ростов-на-Дону: Изд-во «Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)».- 2007. - № 1. - С. 35-41
- 8). Латковський П.П. Щодо питання принципів бюджетної системи та бюджетного устрою/ П.П. Латковський// Вісник Чернівецького факультету Національного університету «Одеська юридична академія» - 2015. - Вип. № 3- С. 75-89
- 9). Лисяк Л.В. Принципи бюджетної системи у контексті нового Бюджетного Кодексу України/ Л.В. Лисяк // Вісник економічної науки України. - 2011. - Вип.1- С.74-79
- 10). Музика-Стефанчук О.А. Фінансове право України: підручник/ Музика-Стефанчук О.А. – К: Атіка, 2007- 264 с.
- 11). Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. - 2-ге вид., доп. і перероб. - К.: КНЕУ, 2002. - 240 с.
- 12). Роменська К. М. Критерії ефективного використання коштів місцевих бюджетів України / К. М. Роменська// Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія«Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Де м'ячук. – Острого : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Вип. 27. – С. 96–100.



- 13). Чернадчук В.Д. Принципи виконання бюджету / В.Д. Чернадчук // Принципи фінансового права: матеріали междунар. науч.-практ. конф., Харків, 19 – 20 апр. 2012 г. / редкол. В.Я. Таций, Ю.П. Битяк, Л.К. Воронова и др. – Х.: Право, 2012. – С. 282 - 284.



PECULIARITIES OF SUBJECT COMPOSITION OF LEGAL RELATIONS OF BANKS INSOLVENCY



Chernadchuk V.D.

*Doctor of Juridical Sciences, Professor,
Head of the Department of Civil and Legal Disciplines
and Financial Law of ESI of Law of Sumy State University*

Actual and problematic issues of legal relationships subjects, including branch relationships, were the sphere of interests of many scientists dealing with the state and law theory and branch juridical sciences. However, the above mentioned issues need further general theoretical and branch research, as legal relationships subjects are the primary or basic element of legal relationships. However, the issues of subject matter of legal relationships of banks insolvency were studied in some scientific works [1-3]. These scientific works dealt not only with the peculiarities of subject matter, but with some derivative or connected with them issues, particularly with the issue of concept definition. The concept definition of “subject of insolvency law”, “subject of legal relationships of banks insolvency”, “participant of legal relationships of banks insolvency” is very important in terms of the study of other problematic issues of the theory and practice of the legal relationships of banks insolvency. These concepts have different meanings, although they coincide in many respects. Insufficient coverage in financial and legal literature of special scientific approaches



to the exposure of subject matter of these legal relationships needs not only more precise definition of this category but the research of different aspects of its manifestation.

Legal relationships of banks insolvency – are relationships governed by the norms of law between the National Bank of Ukraine, the Physical Subjects' Deposit Guarantee Fund and insolvent bank concerning the implementation and termination of temporary administration, that is the withdrawal of an insolvent bank from the market using legal means within the procedure of temporary administration or its liquidation as a result of recognizing it insolvent.

Different general theoretical approaches to the definition of the "subject of legal relationships" have influences on branch juridical sciences, including financial-legal one. This situation creates certain difficulties in the application not only of this concept but in related to it, which are sometimes used as synonyms. The distinguishing of the existing definitions will allow reaching the terminological unity. However, it does not mean solving the problem of terminology as it comes to the system of definitions and elements correlation of this system. The exact definition of the content of each interrelated concepts is necessary not only for the compliance of theoretical constructions but for legislative and law-enforcement activity. Analyzing the diversity of views concerning concepts correlation Khalfina paid attention to the necessity to bring them into a certain system [4, c. 116-118], and this is relevant in present conditions.

In the law theory there are two approaches to the correlation of concepts "subject of law" and "subject of legal relationships". According to the first approach these concepts are considered to be equivalent, but the supporters of the other approach draw attention to their differentiation. According to Kharytonova, the concept "subject of law" has the highest level of abstraction among listed concepts. Therewith "law" is interpreted as the constituent of the civilization, an objective category which comprises all the aggregate of norms of general effect and rules of behavior, which exist in certain society, which is an objective category giving rise to specification – "subject of objective law". In this interpretation subjects of law are individuals who have legal personality. Thus we can come to the logical conclusion that "subject of the objective law has the potential ability to enter into legal relations, that is why this subject has an objective law and corresponding ability, sometimes called "legal capacity", but it can be described more precisely with the help of broader category – "legal personality" [5, c. 92].

Since the subjects of legal relationships can be individuals with legal personality, the concepts "subject of law" and "legal personality" coincide in principle. To become the subject of legal relationships the individual must pass two stages of juridical qualities empowerment. Firstly, to be the subject of insolvency law as a potential subject of legal relationships of banks insolvency because of this empowerment. Secondly, to gain additional qualities of juridical nature in certain juridically important situation – the ability to realize subjective rights and obligations, that determines legal bonds and interrelation between subjects.



The subjects of legal relationships of banks insolvency are individualized or specific law subjects of insolvency that act as corresponding legal personality in legal relationships and a power “implementator“. Despite the existence of common features and relationship between the subject of insolvency law and the subject of bank insolvency legal relations, they cannot be deemed as equivalent.

The subject of insolvency law, empowered with legal opportunity to enter into legal relationships of banks insolvency, transforms this opportunity into legal reality and gain a new quality – the subject of legal relationships. Legal opportunity (legal personality) is inseparably connected with legal reality (legal relationships), being its “product” and development consequence. Legal opportunity characterizes the status of the legal reality – legal relationships of banks insolvency in their development; it is an intermediate between existing reality (legal relations) and its future status. Legal personality as an abstract legal opportunity has certain probability of realization and under certain conditions it is transformed into this reality in consequence of its implementation by subjects. On the other hand, abstract legal opportunity in the absence of conditions can disappear, but at the same time under relevant preconditions (legal norms) and grounds of its implementation (juridical facts) it is transformed into legal reality. The development of legal relationships transforms abstract legal opportunity (legal personality) into concrete legal reality (legal relationships) which changes it, thereupon the subject of law of banks insolvency is transformed into the subject of legal relations of banks insolvency, simultaneously being the subject of law.

In the vast majority of scientific papers investigating subjects of legal relationships, the concept “subject of legal relationships” and “participant of legal relationships” are used as identical, but they need to be distinguished. The participant of legal relationships of banks insolvency is individualized specific person who realizes own powers by own actions, entering into legal relationship on behalf of state body (institution) or juridical person of the private law subject or entity in its own right.

Relationships of temporary bank administration are complex with primary, derivative and final legal relationships. The purpose of primary relationships is to create a construction on the basis of which all other derivative banking legal relationships are developed. The main legal relationship in the system of complex legal relationship is that one without which a complex one cannot arise, therefore, the arising and development of derivative legal relationships cannot be conducted. This legal relationships looks like the basis for arising of complex ones and ensures its further development.

In case of violating legislation, normative acts of the National Bank of Ukraine, its requirements or conducting risk activity that threaten the interests of depositors or other creditors of the bank, the National Bank of Ukraine has the right to apply sanctions, particularly to transfer bank to the category of insolvent ones. Not later than the day following the decision of transferring bank to the category of insolvent, the National Bank of Ukraine informs the Physical Subjects’ Deposit Guarantee Fund about its decision in order to take measures. The consecutive change takes place in this segment of legal relationships: tort banking legal rela-



tionships – proceeding legal relationships in case of banking misdeed - legal relationships of banking-legal responsibility - legal relationships of temporary administration. The peculiarity of legal relationships of banks insolvency is the fact that the National Bank of Ukraine is the subject in both basic and final legal relationships. In the last one it makes the decision on the withdrawal of bank's license and bank's liquidation at the suggestion of the Physical Subjects' Deposit Guarantee Fund and it is, on the one hand, the final legal relationship of temporary administration; on the other hand – it is the basic one in the system of complex legal relationships of the liquidation of insolvent bank. Taking into consideration all above mentioned we can say that an authorized subject of legal relationships of banks insolvency is the National Bank of Ukraine in primary and final legal relationships, and the Physical Subjects' Deposit Guarantee Fund in derivative legal relationships.

Thus, the subjects of legal relationships of temporary administration of banks is the National Bank of Ukraine, the Physical Subjects' Deposit Guarantee Fund, the State Commission on Regulation of Financial Services, the National Commission on Securities and Stock Market, banks, depositors and other bank creditors, investors and others. In legal relationships of banks insolvency a depositor as the subject of these relationships can be only natural person (including natural person-entrepreneur), who entered into a deposit contract, banking account contract or possesses registered deposit certificate. Juridical or legal persons with documentary confirmed claims to the bank concerning its property liability acquire the status of creditors of the insolvent bank. The investor as the subject of these legal relationships can be the person who expressed an intention and provided the Physical Subjects' Deposit Guarantee Fund with written commitment to purchase the shares of the insolvent bank or transition bank in the process of the insolvent banks' withdrawal from the market.



References:

- 1). Собчук Ю.Г. Організаційно-правові засади регулювання відносин неплатоспроможності банків в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07. / Собчук Юлія Геннадіївна – Київ, 2014. – 206 с.
- 2). Чернадчук В.Д. Правове регулювання неплатоспроможності банків: навч. посібник / В.Д. Чернадчук. – Суми : Університетська книга, 2007. – 280 с.
- 3). Чернадчук В.Д. Правове регулювання неплатоспроможності банків : навч. посібник / В.Д. Чернадчук. – 2-ге вид. перероб. та доп. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 116 с.
- 4). Халфина Р. О. Общее учение о правоотношении : [монографія] / Халфина Р. О. – М. : Юрид. лит., 1974. – 345 с.
- 5). Харитоновна О. І. Адміністративно-правові відносини: концептуальні засади і правова природа: дис. ... доктора юрид. наук : 12.00.07 / Харитоновна Олена Іванівна. – Одеса, 2004. – 435 с.

According to the results of International Scientific and Practical Web-Congress
of Economists and Jurists



INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL Web- CONGRESS

" *ECONOMICS, LAW, SOCIETY: resume of 2016* "

Winterthur (SWITZERLAND)
October 27-28, 2016.

Based on
"The genesis of genius"

Languages of publication: English, Russian, Ukrainian

Managing editor: Hutz IB
Design: Shtraunberg EZ
Technical editor: Shultz AL

The International Scientific and Practical Congress of Economists and Jurists " **ECONOMICS, LAW, SOCIETY: resume of 2016**", professional scientific publication, - ed.dep.: Geneva (Switzerland), Minsk (Republic of Belarus), Odessa (Ukraine), St. Petersburg (Russian Federation), 2016, p. 344

Published in author's edition. Editorial department is not responsible for the contents.

The International Scientific Association of Economists "CONSILIUM"

Web-page: www.isaec.info
E-mail: science@isaec.info



ISBN 978-7-662418-75-6



9 787662 418756