



Research and Innovation

Collection of scientific articles



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



Yunona Publishing
New York, USA
2019

Yunona Publishing, New York, USA**Research and Innovation****Reviewers:*****Dr. Jerald L. Feinstein****DeVry University - Engineering Dean (Denver, Colorado, USA)****Cathy A.ENZ,****Professor of Innovation and Dynamic Management Chair and is a full professor at the School of Hotel Administration at Cornell University (Ithaca, New York, USA)***Science editor:*****Drobyazko S.I.****Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Doctor of Science, honoris causa, Professor of RANH*

Research and Innovation: Collection of scientific articles. - Yunona Publishing, New York, USA, 2019. - 200 p.

ISBN 978-0-9988574-3-0

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

ISBN 978-0-9988574-3-0

© 2018 Yunona Publishing
© 2018 Authors of the articles

CONTENT

NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	6
Vadym Anisimov. SOCIO-ECONOMIC TOOLS OF NATURAL-TECHNOGENIC SAFETY IN THE CONDITIONS OF THE HYBRID WAR IN UKRAINE	6
Batyrova N.T., Alimzhanov.N.Zh., Mombekova G.R. ROLE AND SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF HOUSING FUND IN THE NATIONAL ECONOMY	9
Butenko A.I., Shlafman N.L., Bondarenko E.V., Annaev B. IMPROVEMENT OF THE STATE POLICY OF INNOVATIVE GOODS MARKET IN UKRAINE	12
Kornieieva Iuliia. DEVELOPMENT OF VALUES: INVESTMENT ASPECT.....	15
Mostova A.D. STRATEGIC MECHANISMS OF THE STATE REGULATION OF FOOD SECURITY IN EU	19
Chupina I.P. AGRICULTURAL SECTOR AS A SUPPLIER OF AGRICULTURAL PRODUCTS	23
WORLD ECONOMY	27
Georgi Nikolov, Nikola Tanakov, Daniel Parushev. CLUSTERIZATION AND DIGITALIZATION FOR THE DEVELOPMENT OF SMART CITIES	27
Oxana Chorna, Bashayar Al Yaqoobi, Marwa Al Yousufi. GLOBAL PROSPECTS OF KUWAIT ECONOMY	34
ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	38
Jaroš. J., Bartošová V., Jarošová. J. INTELLECTUAL PROPERTY AND TECHNOLOGY TRANSFER IN A UNIVERSITY ENVIRONMENT	38
Albena Vutsova, Stefan Radev. PROJECT MANAGEMENT AND THE PRINCIPAL-AGENT MODEL	42
Stankova L.V. SUCCESS FACTORS FOR BUSINESS PROCESS AUTOMATION	48
Gasilo E.A., Polonskaya L.A., Pryadko A.A. MARKETING AS A BASIS FOR ANTICRISIS MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE	51
Mykola Denysenko, Alona Melnyk, Zorina Shatskaya, Olena Budiakova. INTERNATIONAL REGULATORY EXPERIENCE BUSINESS ACTIVITY	55
Zhavnerchyk Olesia. FORMATION OF COMPETITIVENESS OF ECOLOGY-ORIENTED ENTERPRISE	58
Kovalenko Maryna, Prostak Olena. DIRECTIONS OF INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTION OF PLANT PRODUCTION ON INNOVATION BASIS	62
Yuriy Razovskiy, Oleg Ulytskyi, Olena Suhina, Ekaterina Saveleva. INNOVATIONS OF PUBLICLY-PRIVATE PARTNERSHIP AS A PRIORITY OF TRANSBOUNDARY COOPERATION FOR ECOSYSTEM CONSERVATION	66

PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY .	70
Emil Gasimzade. WHY NANOTECHNOLOGIES IN OIL PRODUCTION?	70
Umanets T.V., Topalova I.A. ASSESSMENT OF THE INFRASTRUCTURE AND PRODUCTION POTENTIAL OF THE REGION IN THE CONTEXT TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE	73
MONEY, FINANCE AND CREDIT	80
Barbora Drugdová. THE COMMERCIAL INSURANCE MARKET AND INTERNATIONAL RISKS IN THE SLOVAK REPUBLIC.....	80
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	87
Miroslava Peicheva. A MODEL FOR REMOTE SOCIAL AUDIT OF UNIVERSITIES	87
Ali Veysel. THEORY OF CONTROL – SCHOOL OF PROF. MIHAIL DINEV	91
Sergii Bardash, Tetiana Osadcha. CLASSIFICATION OF TRANSACTION COSTS WITHIN RENTAL RELATIONS.....	94
Natalya Khakhonova, Ammar Safaa Kadhim, Alderi Mohammed Makki Adnan. ACCOUNTING DEVELOPMENT IN IRAQ IN TERMS OF IFRS	97
ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	101
Pepa Stoykova. EUROPEAN MEASURES TO CONTROL MONEY LAUNDERING	101
Romanchik T.V. THE PLACE OF COMMUNICATIONS IN THE THEORY OF ECONOMIC SECURITY	104
STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	108
Kobzev I.V., Melnikov O.F., Orlov O.V. PARTNER APPROACH TO PUBLIC MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES	108
LAW.....	114
Antonín Korauš, Stanislav Backa, Pavel Kelemen, Jozef Polák. REPORTING ON THE RESULTS OF THE FORENSIC AUDIT.....	114
Tanusha Selimi, Ardvin Kraja. WILL AS A LEGAL ACTION IN COUNTRIES THAT ARE PART OF CIVIL LAW.....	117
Zhelyo Zhelev. CRIMINALISTIC METHODS IN EXPERT ACTIVITY	121
Aryamov A.A., Gracheva Y.V., Chuchayev A.I., Malikov S.V. DIGITAL ASSETS AS AN ECONOMIC FACTOR: THE FEASIBILITY, OPPORTUNITIES AND LIMITS OF LEGAL REGULATION.....	123
TOURISM ECONOMY.....	134
Akhundova A.G. PRINCIPLES AND MECHANISMS OF STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY IN AZERBAIJAN	134
Baiev V.V., Baieva O.V., Basiuk D.I., Antonenko I.Ya. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMING TOURIST PRODUCT QUALITY IN FIELD OF MEDICAL TOURISM	140

Haponenko Hanna, Shamara Iryna. RURAL GREEN TOURISM: HIDDEN OPPORTUNITIES FOR UKRAINE.....	143
MANAGEMENT	148
Valeria Dineva. EXAMINATION OF THE IMPORTANCE AND INFLUENCE OF CONTROL ENVIRONMENT ON THE INNOVATIVE ENVIRONMENT.....	148
Vladimir Georgiev Mikov. A NEW METHODOLOGY FOR MANAGING CORPORATE IMAGE.....	153
Nadya Dimitrova Mironova. A MODEL FOR EVALUATING THE ORGANIZATIONAL CAPACITY FOR IMPLEMENTING PROJECTS WITH EXTERNAL FINANCING.....	157
Olga Hnylyanska. THE IMPLEMENTATION OF INTERNET MARKETING ON ENTERPRISES.....	160
Kozhukhova N.N., Sukhenko R.S. APPLICATION OF MODERN DIGITAL TECHNOLOGIES TO IMPROVE THE MOTIVATION OF STATE EMPLOYEES	162
MARKETING.....	166
Lidiia Karpenko, Gorokhovskiy Mykyta. CONCEPTUAL BASES OF FRANCHISING IN THE MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: DEVELOPMENT VECTORS.....	166
Kwilinski A., Trushkina N. DEVELOPMENT OF DIGITAL MARKETING IN CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL CHANGE	170
PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOPHY AND PHILOLOGY	174
Miroslava Peicheva. INNOVATIONS IN THE TRAINING PROCESS.....	174
Rubashka V.P., Fesenko N.S. INFLUENCE OF HIGHER SCHOOL ON DEVELOPMENT SOCIAL AND INTELLECTUAL CAPITALS OF SOCIETY.	176
Tovstopyatko Fedor, Chuieva Inna, Sydoruk Anna, Kryvolapov Edward, Liuta Daryna. PEDAGOGICAL EVALUATION OF THE RESULTS OF THE EDUCATIONAL PROCESS AT A HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION	179
SOCIOLOGY AND POLITICAL SCIENCE.....	183
Yurji Arsenyev, Tatyana Davydova. POLICY MAKING	183
Georgi Manolov. POLITICAL MARKET – ESSENCE AND FUNCTIONS.....	188
Starostin V.P. FEATURES OF REALIZATION OF YOUTH POLICIES: DEMOGRAPHIC ASPECTS	194

NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Vadym Anisimov

Junior Researcher Assistant,

*Department of Natural-Technogenic and Environmental Safety,
Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable
Development of the National Academy of Sciences of Ukraine», Kyiv, Ukraine*

SOCIO-ECONOMIC TOOLS OF NATURAL-TECHNOGENIC SAFETY IN THE CONDITIONS OF THE HYBRID WAR IN UKRAINE

Abstract. *The article analyzes the threats to natural-technogenic safety that have arisen since the beginning of the hybrid war in Ukraine. The most dangerous of these threats are determined and the possibilities of their spread from uncontrolled territories of Ukraine to other territories are considered. A vision is given of ways to neutralize these threats as part of an general strategy to combat the effects of hybrid war.*

Key words: *natural-technogenic threats, hybrid war in Ukraine, temporarily occupied and uncontrolled territories of Ukraine, socio-economic tools of influencing the population.*

The hybrid war has become a reality of modern Ukraine and has given rise to a number of threats to public security. Among these threats, the most significant are military as well as humanitarian threats. However, the conditions of the hybrid war extremely exacerbated the existing natural-technogenic threats and gave rise to new ones.

In general, the neutralization of natural-technogenic threats to the environment from the factors created by man is an extremely topical issue today, since man, along with an unartificial natural ecological system, created a man-made technosphere as a complex of industrial and infrastructure facilities that create significant risks of accidents and disasters that could threaten the health and human life itself. Now, the current scientific view of the existence of a general risk society has been formed [1].

Territories that are in the hybrid war zone in Ukraine (and this is the line of demarcation and temporarily occupied territories in the Crimea and the Donbas) are saturated technologically dangerous objects that create excessive technogenic pressures on the environment and, in case of emergencies, pose a potential environmental threat. A significant part of these objects are obsolete in technical and technological terms and, accordingly, they represent the main factors in the formation of a complex environmental situation in the areas of their location.

As a result of the activities of these industrial facilities, long before the beginning of the hybrid war, zones of ecological problems were formed, and in some cases – zones of ecological distress. First of all, these are objects of the chemical industry, as well as enterprises of the metallurgical and mining industry, which have a production cycle involving the use of substances harmful to human health and the environment, as well as the production of environmentally hazardous waste and final products. In addition, the danger to the environment, both in the Donbas and in the Crimea, also constitute the storages and dumps of these wastes.

As you know, on the territory of the uncontrollable Ukrainian government of Crimea, one of the natural-technogenic threats threat was realized, namely: at the

Private Joint-Stock Company “Ukrainian Chemical Product” there was a release of a harmful chemical substance, which affected both residents of neighboring settlements and settlements in the Chaplinsky and Kalanchaksky districts of the Kherson region [2].

So, among the natural-technogenic threats generated by the hybrid war in Ukraine, there are those that are localized in the territories covered by this war, as well as those that can spread to other territories.

Particularly dangerous in this regard are the threats associated with the flooding of coal mines in the Donbas. Among these mines there is one that has radioactive contamination as a result of a previously implemented underground nuclear explosion there. The greatest urgent among all the negative effects of water coming out of flooded coal mines to the surface is the contamination of surface waters and underground aquifers with these mine waters, which serve as sources of drinking water, thus making it unsuitable for human consumption [3, 4, 5, 6].

In addition, the extremely serious technogenic danger generated by the flooding of mines can be the subsidence of soils and technogenic earthquakes, which potentially threaten entire cities and towns [4, 7]. This danger threatens for the settlements in the territories that are controlled by the Ukrainian authorities, as they are located in the lowland, relatively flooded mines, on the soils under which there are rocks that are washed out by water and, accordingly, mine waters penetrate into these soils [7].

The current administration in the temporarily occupied territories of Ukraine continues to keep environmental and rescue services and claims that it is taking measures to prevent threats of a natural-technogenic and ecological nature. But experts note the possibility of unpredictable consequences that may occur if the risks of these threats are realized [5].

Awareness of the natural-technogenic hazards that threaten the territories beyond the control of the Ukrainian authorities, necessitates the prevention of these hazards. However, in the absence of the influence of the Ukrainian authorities on these territories, the list of activities that can be applied today seems too limited.

In this regard, it seems necessary to ensure monitoring with the participation of independent experts authorized by international organizations who will monitor the situation at facilities that potentially threaten natural-technogenic and environmental safety in areas outside the control of the Ukrainian government.

It is also quite possible, at the present stage of development of events, to start forming an international fund in order to prevent natural-technogenic and environmental threats from these territories and their further environmental rehabilitation – first of all, the Donbas regions, as most affected by hostilities and general anthropogenic degradation environment.

Also as one of the directions for neutralizing natural-technogenic threats from the territories of the hybrid war, which uncontrolled by the Ukrainian authorities, an appropriate appeal to the population of these territories in order to prevent these threats can be considered. But today, an appeal to the population of these territories seems to be ineffective, since it is not too concerned about the ecological condition of the places of their own residence and in fact has chosen adaptation as a life strategy.

In addition, its socio-economic situation deteriorated significantly with the start of the hybrid war. And for people with low incomes, ignoring environmental problems is typical, since economic interests associated with daily survival prevail in the system of its values.

At the same time, in recent years Ukraine has already developed a number of socio-economic tools for active work with residents of the temporarily occupied territories regarding the effective solution of their socio-economic problems, which ultimately should contribute to the solution of environmental problems. Among these socio-economic tools it is necessary, first of all, to call the decision-making in principle on the payment of pensions to residents of the occupied territories, as well as the activities of the Ukrainian government to provide young people in uncontrolled territories of secondary and vocational education remotely, as well as to assist them in enrolling in Ukrainian universities.

In general, socio-economic measures as instruments of influence on the population of uncontrolled territories, carried out, inter alia, in order to draw attention to the need to combat natural-technogenic threats in its areas of residence, can be considered as an example of use of the world-famous strategy of "soft power" [8]. This strategy, as is known, implies demonstration for the population of the confrontation side of the advantages of the socio-economic model opposite him side in order to put this population on their side. Accordingly, this strategy that has been tested by world practice, which give reason to presume that if active methods are used to positively influence the population of the territories hybrid war in Ukraine, it is possible to ensure him participation in neutralizing the existing there natural-technogenic and environmental threats.

Thus, the solution of problems of natural and technogenic security in a hybrid war in Ukraine should be an important component in the development of a general strategy to combat the consequences of this war.

References:

1. Beck, U. (1992). *Risk Society: Towards a New Modernity*. Thousand Oaks, Cal.: SAGE Publications Ltd.
2. BBC News Ukraine (2018. 09.04) „Toksychnye povitrya” z Krymu: chym zahrozhuye sytuatsiya na zavodi „Tytan” [“Toxic air” from the Crimea: what threatens the situation at the plant “Titan”]. Retrieved from <https://www.bbc.com/ukrainian/features-45412401> [in Ukrainian].
3. Donetskiye novosti. Regional'nyy portal Donbassa [Donetsk news. Donbass Regional Portal] (2018.05.07) Zatopleniye shakht nepodkontrol'nogo Donbassa: Dva posledstviya [Flooding of the mines of uncontrolled Donbass: Two consequences]. Retrieved from <https://dnews.dn.ua/news/675355> [in Russian].
4. Novoye vremya [New time] (2018.03.05) Stsenariy katastrofy. 2,5 mln. lyudey mozhut' staty ekolohichnymi bizhentsyamy cherez pidtoplennya shakht na Donbasi [Disaster scenario. 2.5 million people can become ecological refugees due to flooding of mines in the Donbass]. Retrieved from <https://nv.ua/ukr/ukraine/stsenariji-katastrofi-2-5-mln-osib-mozhut-stati-ekolohichnimi-bizhentsjami-cherez-pidtoplennja-shakht-na-donbasi-2455378.html> [in Ukrainian].
5. Donetskiye novosti. Regional'nyy portal Donbassa [Donetsk news. Donbass Regional Portal] (2018.05.21) Bolota i solonchaki: Posledstviya ostanovki otkachki shakhtnykh vod

- na Donbasse [Marshes and salt marshes: The consequences of stopping the pumping of mine waters in the Donbas]. Retrieved from <https://dnews.dn.ua/news/676829> [in Russian].
6. Yaroshenko, O. (2018.04.25) Boyovyky «DNR» zibralsya zatopyty shakhtu z radioaktyvnymy vidkhodamy. Naslidky neperedbachuvani [Action "DNR" gathered to flood a mine with radioactive waste. Consequences are unpredictable] *Ukrayina moloda*. Retrieved from <http://umoloda.kiev.ua/number/0/2006/122652/> [in Ukrainian].
 7. 112.ua (2017.06.12.) I viyny ne treba: na Donbasi mozhe "potonuty" tsile misto [No war is needed: the whole city can "drown" in the Donbass]. Retrieved from <https://ua.112.ua/statji/i-viiny-ne-treba-na-donbasi-mozhe-potonuty-tsile-misto-395251.html> [in Ukrainian].
 8. Nye, J.S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs.

Batyrova N.T.,

Candidate of technical sciences, docent

Alimzhanov.N.Zh.,

Master of Bussines Administration

Mombekova G.R.

PhD

International Kazakh-Turkish University named after H. Yaasavi, Kazakhstan

ROLE AND SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF HOUSING FUND IN THE NATIONAL ECONOMY

Батырова Н.Т.,

К.э.н., доцент

Алимжанов Н.Ж.,

Магистр-преподаватель

Момбекова Г.Р.

PhD доктор

Международный казахско-турецкий университет имени Х.А.Ясави

РОЛЬ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Abstract. *The article discusses housing problems, which are one of the main problems faced throughout the world, and housing is one of the foundations of the social problems of the population of Kazakhstan.*

Keywords: *housing, problems, solutions, social policy, life*

Аннотация. *В статье рассмотрены жилищные проблемы, которые являются одной из основных проблем, с которыми сталкиваются во всем мире, а жилье является одной из основ социальных проблем народонаселения Казахстана.*

Ключевые слова: *жилье, проблемы, пути решения, социальная политика, жизнь*

Жилье является основной базой жизни и социального благосостояния. Это составная часть национальной идентичности государства, важнейшая часть мировой экономики, важнейшие социальные, экономические и социальные проблемы. Жилье является одним из основных компонентов национальных экосистем. Одним из главных достижений экономики Соединенных Штатов

является то, что он имеет очень важный национальный характер. Жилищно-коммунальное хозяйство, жилищное строительство по мнению современных казахстанских инженеров, подразумевается, что использование «жилья» и «жилища» можно понимать как осмысленное. Основная часть жилого фонда была в центре внимания развития спроса на продукцию австралийской экосистемы. Разные строительные работы, строительные шахты, мебель и др. Долгосрочная эксплуатация. Размещение жилья улучшит совокупный спрос и увеличит производительность потребления. В связи с этим Dj.M. говорит: «В результате утраты экологических опасностей возникает потеря повседневной жизни. Каждый абонент должен оплачивать свое потребление и расходы» [1].

Основные тенденции и основные показатели жилищного фонда в Республике Казахстан, сектор жилищного строительства является частью производства угля, а также магнитного поля потребления. Уровень мелиорации жилой земли может быть «измерен настолько, насколько это возможно» [2].

Прежде всего, необходимо сосредоточиться на строительстве жилья, нехватке адекватного жилья и необходимости наращивать качество одежды, пищи и обуви. Во-вторых, эффективное использование производственных сил позволит финансировать строительство бюджета из структурного подразделения. В-третьих, строительство жилищного строительства является серьезной проблемой для развития строительных объектов, строительства объектов инфраструктуры, дорожного строительства и других услуг. Жилищно-коммунальные службы имеют долгосрочный доступ к услугам, что послужило стабильной работой работников [2]. Казахская строительная индустрия была в 20 веке. Снижение стоимости жилья стало одним из важнейших строительных проектов. Основными отраслями промышленности в стране являются производство стекла, подсолнечника, линолеума, алюминиевых отливок, химикатов, нефтегазовых продуктов и другие отрасли. Этот тип анализа не распространяется на текущие и годовые транспортные потоки. Воздействие на строительные материалы и экспедиционные выезды помогут снизить уровень безработицы, сократить производственные затраты, снизить затраты на строительство и повысить конкурентоспособность отечественных производителей. Одним из основных вопросов инвестиционной программы «Сберегательные инвестиции» стал вопрос о внесении наличных платежей. Большинство обращений показали, что у них есть потенциал для продолжения инвестиций в экономику. Из-за нехватки средств и стоимости имущества часть имущества вкладывает средства в жилищное строительство. В некоторых случаях выявляются следующие факторы, которые привели к обрушению конструкции здания: обрушение основателей здания и неадекватность их негеографических регистраций; Основная инфраструктура дороги - проблема каждого строительного блока; низкая производительность при производстве наркотических и бактериальных контрацептивов; Создание стоимости строительства в результате постоянного роста производственных и строительных навыков; размножение строительных материалов; - оказание строительных услуг. В связи с изменением жилого массива в интерьере здания, богатство жилого массива в последние годы немало ударило экономистов. Рост благосостояния людей современного мира и их запросы на жилой фонд

высшего жилого комплекса не соответствуют спросу на жилье бедного населения. Казахстан является крупнейшим источником жилищных сбережений, богатством жилья в самых богатых кварталах самых густонаселенных стран мира. Необычные расширения и возможности для потребления мелкими и другими потребительскими товарами организациями. Проблема заключается в том, что недвижимость на рынке недвижимости и производительность этих компонентов не достаточно проникли. Чтобы рост богатства собственности, мы должны оказать основное влияние на наш бизнес: есть некоторые часто задаваемые вопросы. Реконструкция дома, которая является домом для некоторых из крупнейших в мире экономик, выросла до такой степени, что богатство недвижимости не изменилось.

Это отражает социально-экономическое значение жилья, жилищно-коммунальные услуги стали центром внимания на благо экономического сообщества, и что многие из экономических кругов смогли эффективно служить и создавать социальные выгоды. В последние годы жилищный фонд жилья меняется, и у жителей возникает соблазн остаться в пентхаусе, а также проблема жилья в жилом комплексе.

Жилье является одной из основных проблем, с которыми сталкиваются во всем мире, а жилищные проблемы являются одной из основ социальных проблем народонаселения Казахстана. Одной из основных причин снижения количества единиц жилья и нехватки жилья, правонарушений жилья [3,4].

Укрепление склонности к предложениям жилья и изменение стоимости имущества сделают ясным подлинно справедливый анализ. Увеличение жилищного строительства или предложение недвижимости предлагает следующие последствия:

- экономика (сырье и строительные материалы, стоимость жилья, объем инвестиций, затраты на строительство, инвестиционная экономия, транспортные услуги, транспортировка электроэнергии);
- научно-технические (кафе и рестораны);
- правовой-правовой (повествовательно-логический, разнообразие информации, доступ к информации, содержание работ, строительные материалы, электронные версии и т. д.).

Таким образом жилищная экономика классифицируется как часть микроэкономической среды, которая подразделяется на два типа жилья: первый - это жилой фонд, а второй - жилье в жилом комплексе. Следует отметить, что на основании этих результатов жилые помещения нельзя классифицировать следующим образом: класс экосистемы; бизнес класс; жители элитного класса. Вместе с жильем, жилищно-коммунальное хозяйство объединяет жилой фонд, то есть жилое жилье. В отношении постоянного использования жилья ведутся работы в качестве потенциала всех единиц жилья, жилищно-коммунального хозяйства.

Литература:

1. Дж.М.Кейнс Общая теория занятости, процента и денег Учебник.- URL: <http://economics.studio.ru>
2. Н.Г. Мэнкью Макроэкономика: Учебное пособие. – Москва: Издательство Московский Университет, 1994.

3. Мамытбеков Е. «Тұрғын үй құрылысын дамыту 2005-2007 ж мемлекеттік бағдарламасы» ғаламтор сайты //http: // kazpravda.kz
4. Қ.Н.Бекетова «Қазақстанның тұрғын-үй рыногы:қазіргі жағдайы мен даму мүмкіндіктері», Алматы қаласы, ҚазҰУ хабаршысы .Экономика сериясы. №2(60), 2007, 50 бет

Butenko A.I.,

Doctor of Economic Sciences, professor

Shlafman N.L.,

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

Bondarenko E.V.,

junior researcher

*Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research of NAS of
Ukraine, (Ukraine, Odessa)*

Annaev B.

Chairman of the board

Sengineering

IMPROVEMENT OF THE STATE POLICY OF INNOVATIVE GOODS MARKET IN UKRAINE

Abstract. *The article considers the problem of development of innovative goods market in Ukraine, defines the necessary and sufficient conditions for the success of this process. The purpose, principles and tasks of the state policy of development of the market of innovative goods in Ukraine are substantiated.*

Key words: *scientific and technological development, market, innovative product, state policy, conditions, technological entrepreneurship*

Most experts acknowledge the thesis that future developments in science and technology, as well as the scope and scale of future demand for innovation will be affected by many factors, among which the most important, in our opinion, is aging populations, climate change, health problems and growing the weight of the digital measurement. That is, with high probability, it is possible to predict the emergence of new markets for innovative products that create the need for new skills and new opportunities for growth and employment. Therefore, an urgent need for Ukraine is the improvement of the state policy of development of the domestic market of innovative goods.

However, experts still do not agree on the definition of the concept of "market of innovative goods". After investigating the genesis of the definitions of this market, we came to the conclusion that the most expedient to base our research on the research of scientists M. Svetunkova and S. Svetunkova [1-3].

Thus, we define the market for innovative goods as a system of organizational and economic relations between technological entrepreneurs, who create innovative products based on new ideas and consumers of these products. In addition, for the development of the market for innovative goods, it is necessary to ensure compliance with both necessary and sufficient conditions:

1. Necessary conditions:

1. availability of highly developed education system (both secondary and higher);
 2. enhancement of the social role of the scientist (which is achieved including significant increase, as the financing of fundamental research, and the level of payment for scientific activity);
 3. the presence of a certain technological base, which generates the demand for innovative products;
 4. availability of an advanced research and development infrastructure.
2. Sufficient conditions:
5. ensuring the protection of the intellectual power of scientists (i.e., the availability of a developed system of patenting and its availability for scientists);
 6. ensuring a competitive business environment in the country.

Ensuring the fulfillment of such conditions can only state policy for the development of the market for innovative goods. The purpose of state policy development should be the formation of a new, high-tech management system that has a high degree of adaptability to the growing complexity of the global economy, which cannot be achieved through traditional vertical-oriented and "bureaucratic" models, that is, the key task of state institutions is the development of a regulatory system that provides knowledge acquisition, stimulates their transformation into technical and technological ideas, access to the national and global market for technologies and science-intensive products, providing sustainability of the business, using the acquired knowledge, results and technology for the formation of new products and services that change the structure of the economy.

State policy should be based on the following *principles* [4]:

- individual orientation - the identification and support of talent, the creation of conditions for the realization of their creative potential, the creation of mechanisms for the formation of technological entrepreneurs and business structures;
- management of priorities - transition to management through the formation of goal-setting, offers to the researcher tasks and landmarks, which correspond to the interests of key economic and social subjects, providing freedom of choice of forms, ways of organizing and self-organization in solving such problems;
- stability - ensuring minimization of the risks of deteriorating conditions for conducting productive business, scientific and technological activities;
- effective regulation and quality service - creation of conditions that maximally promote effective business, scientific, technological activities and stimulate the demand for its results;
- self-regulation and self-organization - providing opportunities for self-organization of researchers, engineers, technology entrepreneurs and overwhelming support for scientific, scientific and technical programs and projects implemented by research networks, research universities, consortia, etc.;
- active communication - stimulating and promoting the large-scale interaction of researchers with society, entrepreneurship, the state, including using modern scientific and technological infrastructure;
- transparency and openness - ensuring the availability of information about researchers, technology entrepreneurs, their results and achievements;

- availability of resources - ensuring the rapid, open, transparent access of research groups and technology entrepreneurs to all types of resources (financial, human resources, infrastructure, information, production, etc.) for the implementation of ideas and projects;

- protection - ensuring the guaranteed support of the interests of national scientific organizations and technological business entities when they enter the foreign markets, including in terms of protection of intellectual property rights.

The tasks of the state policy of innovative products should be:

- creating conditions for scientific and technical creativity, ensuring the attractiveness of the career of a scientist, engineer, technological entrepreneur;

- institutional transformation of the system of research and development in accordance with the current trends in the organization of scientific activity;

- creation of an effective communication system of research and development organizations, among themselves and with other social, business and government institutions;

- increasing the impact of science on society, including the formation of technological culture, the content of education and the need for innovation;

- increase the attractiveness and security of investments in research and development, the formation of new tools and sources of their financing;

- the formation of an open, high-tech system of state management of technological development, characterized by shifting the emphasis from direct management to goal-setting, regulation and service provision.

The main tools for implementing the state policy for the development of the market for innovative goods should be:

- ✓ creation of a system of "management of calls" that provides transition from selected once for an indefinite period of priority directions of technological development to a flexible system of formation of priority target tasks, the solution of which requires new interdisciplinary scientific achievements, and includes a system of social dialogue and reaching consensus of interested people;

- ✓ involvement of international experts in the process of formation of scientific and technological priorities;

- ✓ the formation of a universal system of economic metrics to justify the costs of various scientific areas in the context of the relationship "science-society-technological entrepreneurship" (i.e. this area requires serious research, expert discussions and public discussion);

- ✓ introduction into the system of public administration systematic assessment and forecasting of socio-economic and other effects of promising technological solutions;

- ✓ stimulating horizontal links between science, society and technological entrepreneurship, including financial and regulatory support for the development of the system of scientific and technological communications, as well as maximal involvement of existing scholars in educational processes at the level of structures of vocational education;

- ✓ the transition to the concept of "open science" with the provision of open access to all the results of scientific research, implemented with the use of budgetary

funds (other than those in the field of defense) and the creation of a basis for the formation of "civil science";

✓ formation of an approach to scientific and educational institutions as institutions of formation of human capital and social potential of technological entrepreneurship through the development of social and civil functions of educational institutions of all levels.

Only the development and implementation of such a state policy will allow Ukraine to develop innovative consumer goods market.

References:

1. Инновации, конкуренция и предпринимательство / Под ред. С.Г. Светунькова. СПб.: СПбГУЭФ, 2008. 96 с.
2. Концептуальные основы теории предпринимательских инноваций / Под ред. проф. С.Г.Светунькова. СПб.: СПбГУЭФ, 2009.
3. Светуньков С.Г., Ишутин Р.В. Понятие «рынок инноваций» и его определение Развитие российского и регионального бизнеса в условиях мирового финансового кризиса // Материалы Всероссийской научно-практической конференции, Псков. СПб.: СПбГУЭФ, 2009.
4. Бутенко А.І., Шлафман Н.Л., Бондаренко О.В. Концепція формування системи технологічного підприємництва в Україні // Економічний вісник Донбасу. 2017. №1 (47). С. 31-38.

Kornieieva Iuliia

Phd in Economics, Senior Research Fellow,
Academy of Financial Management, Kyiv, Ukraine

DEVELOPMENT OF VALUES: INVESTMENT ASPECT

Корнєєва Ю.В.

к.е.н., старший науковий співробітник,
Академія фінансового менеджменту, Київ, Україна

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ЦІННОСТІ : ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Abstract. *The article presents a study of the retrospective development and formation of value orientations inherent for various economic schools. The role of the state in ensuring the synergistic effect of sustainable social development as a result of adjusting investment regulatory policy is noted.*

Keywords: *value, investment, wealth, sustainable development. .*

Анотація. *У статті представлено дослідження ретроспективи розвитку та формування ціннісних орієнтирів, притаманних різним економічним школам. Відзначена роль держави у забезпеченні синергетичного ефекту стійкого суспільного розвитку внаслідок коригування регуляторної політики щодо інвестиційної діяльності.*

Ключові слова: *цінність, інвестиція, багатство, сталий розвиток.*

У контексті слідування концепції сталого розвитку варто під час визначення базових потреб сучасної людини виокремити їх кількісні та якісні характеристики, акцентуючи увагу саме на останніх, таких як – чисте повітря, чиста вода, тощо, що значно розширює межі розуміння поняття блага та

цінності. Важливо, аби при аналізі інвестиційної діяльності акцент робився не тільки на створення прибутку (доходу), але на досягнення суспільно-корисного ефекту, що поєднуватиме у собі соціальні аспекти, питання, пов'язані з захистом навколишнього середовища тощо. Забезпечення реалізації цих базових потреб потребує втручання держави з метою досягнення синергетичного ефекту стійкого суспільного розвитку.

Отже, в основі розробки системи державного регулювання інвестиційної діяльності, адаптованої під соціальні та економічні потреби суспільства лежить сутність розуміння категорії «інвестиція», яку у даному контексті варто розглядати не лише з позиції максимізації прибутковості на вкладений капітал, але і з позиції розвитку теорії цінності, що є набагато ширшим за змістом поняттям, адже інвестиційна діяльність створює блага, а інвестиція, своєю чергою, є носієм цінності. Дослідження ретроспективи розвитку та формування ціннісних орієнтирів, притаманних різним економічним школам, дозволить вибудовувати прогресивну концепцію державного регулювання інвестиційної діяльності, орієнтовану на систему цінностей, притаманну сучасному суспільству.

Мірилом багатства для монетарного *меркантилізму* В. Стаффорда (1581), Г. Скаруффі (1582) виступали дорогоцінні метали (золото, срібло). Т. Ман, представник мануфактурного меркантилізму розширює категорію багатства, додаючи до традиційних дорогоцінних металів землю та інші природні ресурси. А. Монкретьєн де Ваттевіль (1615) розмежував категорії «дорогоцінні метали» та «багатство», наголошуючи на важливості саме природного багатства (наявності необхідних для життя предметів, речей, продуктів тощо), адже дорогоцінні камені та метали лише лежать в основі забезпечення добробуту держави, але не роблять її самі по собі багатогою. Меркантилісти вважали, що багатство заробляється внаслідок зовнішньої торгівлі, та вважали розумним вкладати кошти у розвиток експортних галузей [1]. У *фізіократів* (друга половина XVIII ст.) акцент зміщується з торгівельних операцій на виробничі процеси. Ф. Кене вважав гроші лише засобом обігу, а джерелом багатства – землеробство, відповідно, головним багатством науковець вважав землю [2, с. 76-77.].

Представники *класичної школи* капітал ототожнювали із засобами виробництва. А. Сміт, досліджуючи природу зростання багатства, розглядає цінність як суму доходів від праці. Науковець розглядав природні сили як вільне благо, адже лише працю вважав визначним фактором при розрахунках господарських суб'єктів. Теорія вартості Д. Рікардо (1817) аналізує відносну категорію мінової цінності, розділяючи категорію ціни на природну ціну – цінність, та ринкову ціну – фактична ціна [2, с. 77-79.]. За А. Смітом, максимізація норми чистих інвестицій лежить в основі економічного прогресу, вчений вбачав позитивну кореляцію між величиною капіталу та реальним багатством нації [3, с.49]. Водночас А. Сміт та Д.Рікардо притримувалися думки, що капітал є немобільним у міжнародному плані. І лише Дж. Ст. Міль починає визнавати міжнародну мобільність капіталу.

За Г. Саджвіком (1874) особисте благо і загальне благо є рівноцінними цілями людини [4]. Згідно з ідеями *неокласиків*, ціна блага, крім усього іншого,

визначається його дефіцитністю. В. Парето, чії основні праці виходять з 1896 по 1920-і роки у період розквіту неокласичної економічної теорії, основоположник теорії еліт, розробив інструмент теоретичного аналізу дослідження проблематики добробуту. Парето стверджував, що у контексті досягнення максимального добробуту, наслідком поліпшення становища певного індивіда (суб'єкта господарювання) буде погіршення становища інших індивідів (учасників економічної діяльності) [5].

За А. Пігу соціальний добробут, в основі якого лежить економічний добробут, є сумою добробуту окремих індивідів, відповідно, розробляючи інструментарій забезпечення добробуту, А. Пігу започаткував теорію зовнішніх ефектів (екстерналій), віднісши до позитивних екстерналій блага, створені за рахунок інвестицій у науку, освіту, збереження навколишнього середовища, у розвиток інфраструктури, озеленення парків, оснащення лікарень тощо [6]. Дж. Б. Кларк (1886) визначає цінність продукту як суму граничних корисностей його властивостей. Є. Слуцький (1915) вперше показав зв'язок функцій корисності з рухом цін і грошових доходів споживачів, визначаючи параметри корисності на основі характеристик функцій попиту та пропозиції.

За Й. Шумпетером (1912, 1939, 1942), «кожен господарюючий суб'єкт бачить в грошах насамперед засіб, що дозволяє отримувати блага» [2, с. 121]. Науковець розглядає економічну діяльність як діяльність, ціллю якої є придбання благ за допомогою обміну або виробництва, «..рух обміну між працею і землею з одного боку, і предметами насолоди, з іншого, є не просто головним напрямком течії економічного життя, але, по суті, є єдиним напрямком.» [2, с. 113]. Блага утворюють систему цінностей, замінюючи та доповнюючи одне одного, відповідно, оцінюються блага в залежності від того, якою мірою вони можуть задовольнити потреби суб'єкта господарювання. Отже за Шумпетером, вартість блага визначається споживчою цінністю, вартість є показником значення блага для задоволення потреб власника [2, с. 66-67]. Шумпетер сформулював динамічну концепцію циклу, вважаючи цикли закономірним явищем, характерним для економічного зростання. За Шумпетером інвестиції є основою інновацій, адже вони створюють можливості для розвитку новаторства, відповідно інвестиції є рушійною силою зростання, а головною цінністю є підприємець-новатор.

Сучасна версія теорії суспільних благ була сформульована П. Самуельсоном у статті «Чиста теорія суспільних витрат» (1954). Науковець розглядав інвестиції з точки зору задоволення споживчих потреб населення : «..інвестиції означають відмову в поточному споживанні, щоб збільшити майбутнє споживання..» [7, с. 143]. Дж. Б'юкенен (1962) відзначав, що в основі прийняття рішень лежить індивідуалізм, проте, водночас, переслідуючи індивідуальні інтереси, забезпечується досягнення суспільних інтересів [8, с. 104-113].

Г. Беккер (1964) використовував економічний підхід для вирішення соціальних питань. В основі його теоретичного доробку лежать роздуми про роль людського капіталу у економічній системі, який формується за рахунок накопичення навиків, досвіду, знань. Виходячи з твердження, що людський капітал є основою економічного розвитку держави, Беккер відзначає важливість

здійснення інвестицій у освіту, охорону здоров'я, що дозволяє підвищувати продуктивність працівника, розмежовуючи інвестиції у людський капітал на дві категорії - спеціальні і загальні інвестиціями в людину [9]. На рис. 1. відображено еволюційний розвиток наукових підходів до трактування категорії «цінність» та «благо».

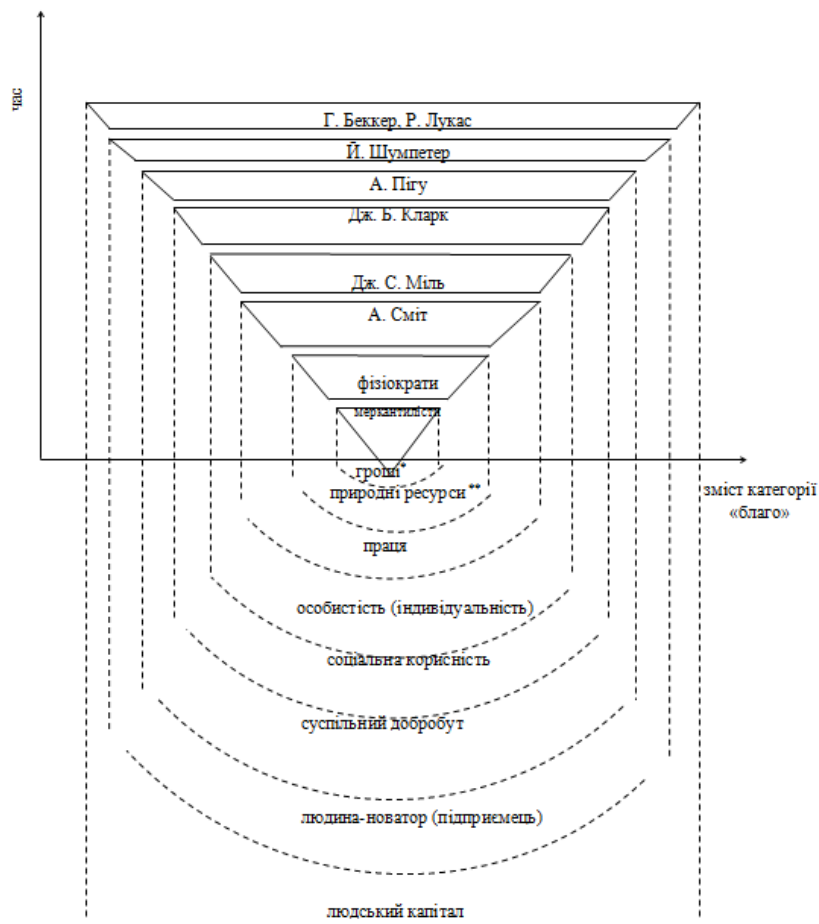


Рис. 1. Розвиток системи економічних цінностей

Перевернута піраміда відображає процес розвитку поняття блага в економічній науці, розширюючи його наповнення та зміст від простого трактування блага як грошової цінності до визнання важливості об'ємного поняття людський капітал, що охоплює велику кількість аспектів. Трансформація розвитку категорії блага призводить зрештою до поступової синергії з поняттям інвестиції, з огляду на те, що інвестиція є носієм цінності та водночас дозволяє створювати блага.

На сьогоднішній день важливо відходити від інвестиційної діяльності, направленої на стимулювання техногенного типу економічного розвитку. Акцент у системі державного регулювання інвестиційної діяльності має бути зміщено на впровадження програм щодо стимулювання інвестування у розвиток людського капіталу, як головної цінності сучасного суспільства. Функції держави полягають у вирівнюванні дискредитованої цінності людського капіталу, у нівелюванні диспропорційності людських ресурсів у порівнянні з іншими ресурсами шляхом інвестування у розвиток людського капіталу. Адже, розвиток людського капіталу неможливий без інвестицій у

освіту, забезпечення охорони здоров'я, підтримку соціальних та інфраструктурних проєктів тощо. Роль держави у цих процесах безперечно визначна.

Література:

1. Pincus S. Rethinking Mercantilism: Political Economy, The British Empire and the Atlantic World in the 17th and 18th Centuries. *The William and Mary Quarterly*. 2012. № 69. P. 3-34.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. 454 с.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / пер. с англ., 4-е изд. М.: «Дело ЛТД», 1994. 720 с.
4. Sidgwick H. *The Methods of Ethics* / 7th ed. Indianapolis–Cambrsdge: Hackett Publishing Company, Inc, 1981. 568 p.
5. Парето В. Трансформация демократии. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2011. 207 с.
6. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / пер. с англ. общ. ред. С.П. Аукуционек. М. : Прогресс, 1985. Т1. 512 с.
7. Самуельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка / пер. з англ. за наук. ред. С. Панчишина. Київ: Основи, 1995. 576 с.
8. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики (Нобелевская лекция, прочитанная 8 декабря 1986 г.). Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 104-113.
9. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход / Пер. с англ. М. : ГУ-ВШЭ, 2003. 672 с.

Mostova A.D.,

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer

Alfred Nobel University, Ukraine

STRATEGIC MECHANISMS OF THE STATE REGULATION OF FOOD SECURITY IN EU

Мостова А.Д.,

к.е.н., старший викладач

Університет імені Альфреда Нобеля, Україна

СТРАТЕГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ У ЄС

Abstract. *The main directions, methods of state regulation of food security at the strategic level and measures of state support of agrarian sector of the economy in the EU countries are systematized in the article.*

Keywords: *food safety, state food security strategy, state support measures, food market regulation*

Анотація. *У статті систематизовано основні напрями, методи державного регулювання продовольчої безпеки на стратегічному рівні і заходи державної підтримки аграрного сектору економіки в країнах ЄС.*

Ключові слова: *продовольча безпека, стратегія продовольчої безпеки держави, заходи державної підтримки, регулювання продовольчого ринку*

Вирішення продовольчої проблеми та запобігання її виникненню завжди було стратегічним пріоритетом розвинутих країн світу. Провідна роль у цьому завданні покладена на методи і механізми державного регулювання ціноутворення на продовольчому ринку, напрями і інструменти підтримки аграрного сектору економіки, забезпечення якості і безпечності продовольства та його доступності для населення.

Стратегічне забезпечення продовольчої безпеки у країнах ЄС полягає у застосуванні механізму захисту внутрішніх ринків та вітчизняного виробництва на основі механізмів наднаціонального цінового регулювання: цільові ціни, інтервенційні ціни, граничні (порогові) ціни, змінний імпорتنний тариф і експортні субсидії. Фундаментальними принципами єдиної аграрної політики ЄС є: єдність ринку, система фінансування й система преференцій країнам-учасникам ЄС [1].

При проведенні закупівель сільськогосподарської продукції або реалізації запасів держава є безпосереднім учасником ринку. Система наднаціонального регулювання продовольчого ринку функціонує за допомогою жорсткого механізму ціноутворення наднаціональними органами: вищим органом управління ЄС - Європейською Комісією, яка встановлює ціни та процент номінального підвищення, та Радою Європейського Союзу (або Радою міністрів), яка має право змінювати ціни та затверджувати остаточні ціни на продукцію сільського господарства.

Після досягнення повної самозабезпеченості і продовольчої незалежності, спільна агропродовольча політика ЄС в останні роки передбачає застосування обмежуючих заходів: квоти на виробництво і продаж продовольства, усунення принципу гарантування цін для будь-якої кількості реалізованих на ринку продовольчих товарів, а також поетапне зниження інтервенційних цін. Встановлення квот на закупівлю за гарантованими цінами встановлювалося на молоко, пшеницю, цукор, бавовну, соняшник, ріпак та деякі інші сільськогосподарські товари. Квотування як стратегічний інструмент державного регулювання продовольчого ринку спрямовано на підтримання на високому рівні внутрішніх цін, запобігання надвиробництва та зниження витрат з бюджету ЄС через систему гарантування цін. Гарантовані ціни поширюються на закупівлю закупівельними організаціями лише встановленої кількості продукції, а перевищення продукції закуповується за нижчою ціною. У ЄС застосовується практика визначення загального граничного обсягу виробництва, який потім розподіляється між країнами-членами ЄС. Таким чином, фермери повинні адаптуватися до ринкових обмежень, маючи можливість при цьому отримувати стабільні доходи.

Ціновий механізм є ефективним засобом фінансування сільського господарства за рахунок споживачів. За рахунок внутрішніх цін, більш високих порівняно зі світовими, реалізується фінансування фермерів та недопущення проникнення на внутрішній ринок ЄС виробників з більш низькою собівартістю продукції.

Практично у всіх країнах ЄС прийняті програми щодо страхування врожаю, які впливають на рівень продовольчої безпеки країни. До того ж застосовуються і бюджетні дотації на регіональному рівні, завдяки яким

фермери ведуть розширене сільськогосподарське виробництво у регіонах із несприятливими природними умовами [2].

Пріоритетними при бюджетному фінансуванні є крупні високорентабельні аграрні підприємства, підприємства харчової промисловості та збутові компанії, які є більш інвестиційно привабливими для держави. Реалізація державної політики щодо бюджетного фінансування орієнтована на специфіку кожної окремої галузі, наприклад, запобігання надвиробництву певної продукції у країнах ЄС.

Крім механізму ціноутворення, стратегічне забезпечення продовольчої безпеки у ЄС реалізовується за рахунок єдиної системи норм та інструментів організації та регулювання на міждержавному рівні ринків сільськогосподарських і продовольчих товарів. Вказана система норм та інструментів охоплює контроль за наданням і цільовим використанням бюджетних дотацій, а також спільні для всіх країн ЄС заходи із забезпечення доходів фермерів, підтримку на встановленому рівні роздрібних цін, що дозволяє стандартизувати умови конкуренції у виробництві та збуті продовольства.

Субсидії та інші види безповоротної бюджетної допомоги у країнах ЄС у реалізації стратегії продовольчої безпеки надаються товаровиробникам окремих галузей (зокрема, молоко, цитрусові, переробка картоплі на крохмаль тощо) за принципами загальноєвропейської дотаційної політики.

В межах стратегічного забезпечення продовольчої безпеки на уряди країн покладено задачі щодо реалізації заходів із підвищення якості продовольства, ветеринарного нагляду, впровадження науково-технічних розробок і інноваційних технологій, охорони довкілля, підтримки виробництва в проблемних районах, підтримка дрібних господарств для отримання ними мінімального рівня прибутку.

Реалізація стратегії продовольчої безпеки у країнах ЄС ефективна завдяки врегульованій системі підтримки виробництва продовольства. Важливою умовою ефективної роботи сільськогосподарських виробників є налагоджена система кредитування. У країнах ЄС застосовуються цінові дотації на купівлю техніки, меліорацію земель, модернізацію ферм. За програмою стимулювання інвестицій у Німеччині фермер може отримати довгостроковий кредит за зниженою на 4% відсотковою ставкою (на 6% – в економічно слабких регіонах). Програма також дозволяє надати пільгову державну позику (1% річних у рахунок погашення 3,5% на капітальне будівництво). Відсоток за іпотечним кредитом в банках країн ЄС становить 4,5-6,5%, у Голландії – 5-7%, у Німеччині – 6-8,5% (пільговий – 1%). У Франції фермерам виплачують субсидії на вдосконалення технологічного озброєння аграрного виробництва, виведення орних земель із обробітку, підтримку родючості земель, компенсацію за роботу в районах з несприятливими природними умовами [3].

Сімейні ферми є ефективною практикою ведення аграрного бізнесу у країнах ЄС, а тому і мають стратегічне значення на рівні державного регулювання. В них зосереджені кваліфіковані кадри та сучасні технології. Наприклад, Закон Франції «Про орієнтацію сільського господарства» визначає пріоритетні напрями стратегічної державної агропродовольчої політики,

зокрема, державна підтримка та розвиток сімейних господарств, які є основою сільськогосподарського виробництва [1].

В системі стратегічного забезпечення продовольчої безпеки провідне місце належить якості продовольства. Загалом сучасна європейська система якості сільськогосподарської та харчової продукції базується на національних системах якості окремих країн-членів ЄС, зокрема: Національна система забезпечення якості харчових продуктів Німеччини (Qualität und Sicherheit GmbH - QS), система забезпечення якості Нідерландів - «Інтегрований контроль ланцюга» (Integrierte Kettenüberwachung - ІКВ); система забезпечення якості виробництва свинини Бельгії - «Certus»; система якості щодо виробництва харчових продуктів Франції - «Label Rouge» («Червоний знак якості») та ін., задачею яких є повний контроль, відстежування, а також незалежна система санкцій на всіх етапах технологічного ланцюга від виробництва продовольства до роздрібної торгівлі [4, с. 56-57].

Таким чином, стратегічні заходи держави у забезпеченні продовольчої безпеки у країнах ЄС спрямовані на вдосконалення технічного прогресу у сільському господарстві, стимулювання розвитку науки і освіти, професійного навчання, підвищення кваліфікації, консультаційна підтримка фермерів. Регулювання ринку полягає у організації державних закупівель, функціонування державних оптових ринків, технічне та комерційне обслуговування закупівель продовольства, ветеринарне обслуговування та кредитування виробників. Наднаціональна політика в аграрному секторі в ЄС щодо стратегічного забезпечення продовольчої безпеки спрямована на ефективну організацію продовольчого ринку, підтримку доходів товаровиробників, допомогу в реалізації надлишків продукції.

Література:

1. Піцур Я.С. Використання світового досвіду державної підтримки розвитку агропродовольчого комплексу як напрямку забезпечення продовольчої безпеки України / Я.С. Піцур, О.С. Сенишин // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. - 2012. - Вип. 2. - С. 131-140.
2. Криворук Б.М. Державна підтримка виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії // Економіка та держава, 2016. - № 11/2016. - С. 101-104.
3. Скрипчук П.М. Аналіз досвіду країн-членів СОТ щодо забезпечення продовольчої безпеки та використання цього досвіду в Україні / П.М. Скрипчук, А.Є. Хоменко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 120 (частина І). 2014. - С. 219-233.
4. Бугера С. Правове регулювання якості сільськогосподарської продукції: міжнародний досвід / С. Бугера // Юридична Україна. - 2011. - № 11. - С. 54-59.

Chupina I. P.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Russian state vocational pedagogical University, Russia

AGRICULTURAL SECTOR AS A SUPPLIER OF AGRICULTURAL PRODUCTS

Чупина И. П.,

д.э.н., профессор

Российский государственный профессионально-педагогический университет, Россия

АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК ПОСТАВЩИК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Abstract. *The purpose of this article is the agricultural complex of the Russian Federation. Agriculture is the basic branch of the agro-industrial complex. In Russia, it accounts for about 6% of the value of fixed assets, it employs 12% of the total number of employees.*

Keywords: *agricultural complex, rural population, rural areas, agro-industrial integration, multicultural economy, rural market, domestic production.*

Аннотация. *Целью исследования данной статьи является сельскохозяйственный комплекс Российской Федерации. Сельское хозяйство - это базовая отрасль агропромышленного комплекса. В России на ее долю приходится около 6 % стоимости основных фондов, в ней занято 12 % общей численности занятых.*

Ключевые слова: *сельскохозяйственный комплекс, сельское население, сельские территории, агропромышленная интеграция, многоукладная экономика, сельский рынок, отечественное производство.*

Аграрный сектор экономики традиционно рассматривается как поставщик для экономики страны и городского населения сельскохозяйственной продукции, а сельское население - как ее производитель.

Агропромышленный комплекс является составной частью единого народнохозяйственного комплекса страны. На его долю приходится около трети валового общественного продукта, производственных основных фондов и численности работников.

Целью исследования данной статьи является сельскохозяйственный комплекс Российской Федерации. Сельское хозяйство - это базовая отрасль агропромышленного комплекса. В России на ее долю приходится около 6 % стоимости основных фондов, в ней занято 12 % общей численности занятых. Сельское хозяйство производит 6,5 % валового внутреннего продукта и примерно 6 % национального дохода. Спрос на товары народного потребления почти на три четверти удовлетворяются за счет этой отрасли, и она является одним из основных поставщиков сырья для промышленности - легкой, пищевой, комбикормовой и др. В качестве сырья в настоящее время используется более половины производимой в стране сельскохозяйственной продукции.

В свою очередь, сельское хозяйство - крупный потребитель промышленных товаров. Промышленность поставляет селу трактора,

автомобили, машины, оборудование, топливо и смазочные материалы, минеральные удобрения, комбикорма и т.д. В структуре затрат на производство сельскохозяйственной продукции на долю промышленных товаров приходится до 40 %. Таким образом, развитие целого ряда отраслей промышленности в значительной мере зависит от спроса со стороны сельского хозяйства, и в то же время успешное функционирование сельхозпредприятий во многом определяется уровнем индустриального развития.

Особое место в АПК занимает пищевая промышленность. На ее долю приходится 8,5 % валового внутреннего продукта страны, в ней занято 2,4% общей численности работающих.

В дореформенный период сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность развивались на основе концентрации и агропромышленной интеграции. Созданные тогда агропромышленные формирования (колхозы-заводы, совхозы-заводы, агрофирмы, агропромышленные комбинаты, объединения и др.) за короткий период добились высоких экономических и социальных результатов. В них успешно осваивались научно-технические достижения, сокращалось время продвижения продукции от производителя к потребителю, более полно использовались побочная продукция и отходы, производственные ресурсы.

С переходом к рыночным отношениям сложившиеся ранее формы хозяйственных связей, специализации и интеграции в АПК были нарушены. Поспешное, непродуманное акционирование агропромышленных формирований, приватизация их имущества и земельных участков, деформация кредитно-финансовой системы привели к полной ликвидации некоторых таких структур, обвальному падению производства, утрате достигнутых преимуществ в технологии и организации производства.

Экономические реформы 1990-х годов в России предусматривали радикальные преобразования в аграрном секторе страны. Последние включали в себя реорганизацию колхозов и совхозов, проведение земельной реформы, формирование частного сектора аграрной экономики и была нацелена на повышение социальной активности и хозяйственной инициативы сельского населения. Трудовым коллективам было предоставлено право выбора форм хозяйствования и свободного выхода работников из состава коллективного хозяйства. Сельскохозяйственные работники и ряд других категорий сельского населения были наделены имущественными и земельными паями, что обеспечило им определенный стартовый капитал для организации собственного дела на кооперативных или индивидуальных началах.

В ходе аграрной реформы 1990-х были заложены основы формирования многоукладной аграрной экономики. Разнообразие форм хозяйствования позволяло использовать преимущества, как крупного, так и мелкого производства. Эти меры должны были способствовать зарождению свободной конкуренции товаропроизводителей, перераспределению земли и прочих производственных ресурсов в руки эффективного собственника, а также создать предпосылки для становления частного сектора аграрной экономики, развития агросервисных и социально- бытовых услуг. Были сняты административные ограничения для развития подсобных хозяйств населения.

В дальнейшем государство резко сократило субсидии, выделяемые из бюджета на поддержку сельского хозяйства. Сельскохозяйственное производство в стране к 1998 г. достигло своего минимума и составило 56 % от уровня 1990 г. В начале 2000-х годов государство вынуждено было изменить свою позицию в отношении аграрного сектора: усилилась финансовая и институциональная поддержка сельских товаропроизводителей, расширились их возможности получения кредитных ресурсов, был разработан и частично реализован приоритетный национальный проект по развитию агропродовольственного комплекса. Он включал три основных направления: ускоренное развитие животноводства, стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе (личных подсобных и фермерских хозяйств); обеспечение доступным жильем специалистов на селе. Реализация этого проекта положительно сказалась на деятельности российского агропромышленного комплекса, хотя и не решила всех его проблем. Положительные результаты были налицо: увеличилось производство сельскохозяйственной продукции, снизилось число убыточных сельскохозяйственных предприятий с 51% в 2000 г. до 22% – в 2017 г., с 7 до 16 % повысилась рентабельность производства, уменьшилась нагрузка на личные подворья населения, укрепился фермерский сектор. Но достичь дореформенного уровня сельскохозяйственного производства не удалось.

В 2017 г. в стране производилось продукции во всех категориях хозяйств около 76 % от дореформенного уровня. Специфика современной ситуации заключается в том, что в аграрный сектор пришел крупный бизнес, который диктует свои условия. На селе появляются оснащенные по последнему слову техники сельскохозяйственные комплексы животноводческого и иного профиля, работающие по самым современным технологиям. Они предъявляют высокие требования к уровню образования и квалификации работников. На таких предприятиях соблюдаются высокие стандарты трудовой дисциплины, предъявляются жесткие санкции, в том числе и материального характера, к нарушителям. Здесь выше производительность и оплата труда. Такие предприятия становятся маяками модернизации аграрной экономики. В то же время они повышают конкуренцию на рынке труда, высвобождая часть излишней рабочей силы, и увольняя тех работников, которые не выдерживают высокой напряженности и интенсивности труда. Часть работников уходят с таких предприятий по доброй воле. Они пополняют ряды трудовых мигрантов, отходников или сельских безработных.

Отказ от импорта ряда продовольственных товаров, ориентация на внутреннее производство дали отечественному АПК исторический шанс для социально-экономического прорыва. Однако это возможно только при мощной государственной поддержке отечественного производителя и мобилизации внутренних резервов аграрного сектора.

Литература:

1. Борхунов Н. Можно ли выйти из ценового тупика? // Экономика сельского хозяйства России. 2018. № 1. С. 30-35.

2. Воронин Б. А., Воронина Я. В., Фатеева Н. Б., Петрова Л. Н. Актуальные проблемы социально – экономического развития сельских территорий (на примере Свердловской области) // Аграрный вестник Урала. 2017. № 9. С.14.
3. Гамидов Г.Г. Эффективность региональной государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей // Экономика сельскохозяйств. и перераб. предприятий. 2016. № 6. С. 35-36.
4. Гончаров А.И. Финансовое оздоровление предприятия: методология и механизмы реализации // Финансы. 2014. № 11. С. 68-69.
5. Ерохин С.М. Современные тенденции воспроизводства технической базы сельского хозяйства // Механизация и электрификация сельского хозяйства. 2017. № 2. С. 2 - 5.

WORLD ECONOMY

Georgi Nikolov,

Assoc. Prof. Ph.D, D.Sc. (Regional Development), D.Sc. (M.A),
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria;

Nikola Tanakov,

Assoc. Prof. Ph.D, D.Sc. (Regional Development), D.Sc. (M.A),
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria;

Daniel Parushev

Ph.D student, D.Sc. (Regional Development), D.Sc. (M.A),
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

CLUSTERIZATION AND DIGITALIZATION FOR THE DEVELOPMENT OF SMART CITIES

Abstract: *The authors of the report aim to demonstrate the impact of clustering and digitization on intelligent cities. Therefore, they advocate that all technological innovations need to be clustered in clusters and then ICT services synchronized and channelized into the network. In this respect, we connect digital competitiveness with an understanding of how countries in technological transformation conditions manage to create sustainable innovative products through their entrepreneurs. Enhancing the competitiveness of European industry and innovative small and medium-sized enterprises, making cities more competitive and better places to live, sharing knowledge, replicating success and preventing repetitive mistakes, meeting our energy and environmental goals environment and in supporting the search for suitable partners and solutions in this area. These approaches are already at the heart of business models because the many and diverse smart applications grouped by priority directions will be built into the development of modern cities and knowledge gradually becomes the most valuable capital and growth factor of any modern city.*

Keywords: *cluster, digitization, intelligent cities, region*

INTRODUCTION:

The development and creation of intelligent cities in a global perspective is already in the "maturity" phase, and the fact that some cities benefit more and others less than the introduction of smart city technology. When considering the competitiveness of a firm as a whole, it is possible to produce a sustainable product and increase productivity. This competitiveness is dynamic due to rapidly changing technologies in recent years, becoming a permanent feature for all firms. An action cluster is a set of partners who are committed to working on specific issues related to smart cities, sharing knowledge and expertise with their colleagues, adding value to their national and local experiences and identifying the shortcomings and shortcomings they will need be resolved at European level. The innovation cluster creates favorable conditions for activating the key factors of competitiveness, training, qualification and mobility of staff, efficient use of research equipment, information exchange and new technologies, new business models, company strategies, etc. The cluster is a kind of self-organizing production system in which companies collaborate in vertical or horizontal "chains" to obtain added value and to increase competitiveness.

The cluster consists of a group of companies that usually have some experience in collaborating with each other. Separate measures aimed at interacting and serving companies in terms of innovation, design, quality, product development and marketing are extremely important. However, the most important thing the cluster can achieve is the practical step towards business co-operation and an incentive for asset development, technology, infrastructure and co-investment, which could not be achieved by a single company. Forming a cluster leads to a substantial reduction in the cost of network members.

EXPOSITION

Clustering as a key prerequisite for creating competitive advantages for individual countries is "the most effective scale whereby a competitive advantage is created at the" regional cluster level"¹. The experience of successful global economies shows that they can compete not only with large international corporations but also with smaller companies that cooperate and compete with sectoral clusters at region level. The main reason for cluster development is the emergence of flexible specialization, which gives companies and organizations the ability to combine the advantages of smaller size, more flexible production with global economies of scale associated with intercompany relationships.

In the dynamic regions of the United States, Europe and Japan, clusters of different industries are the driving force behind economic development. Their mutually reinforcing nature stimulates innovation, encourages improvements, creates new companies and new industries, and stimulates demand for local industries². "These clusters may be locally based or embedded in global supply chains, provided that the region is "viewed as a global strategy platform, not the place where all company activities have to take place"³. In his famous work, "The Competitive Advantage of the Nations," Porter deeply analyzes why a country has achieved international success in a (clustered) industry. According to him, the answer lies in four large-scale features shaping the national environment (called diamond or rhomb), where local firms compete, and which either help or hinder the creation of a competitive advantage.

In this respect, the authors develop Porter's idea in intelligent cities that are based on innovation that is initiated and implemented at the regional level, and that is where the main challenge is to create the right business environment to support them. In this sense, the removal of administrative barriers, the provision of appropriate incentives, the support of firms' experimental activities and the creation of acceptable platforms for communication between industry and science are some of the main components of regional innovation policy.

Interactive consideration of innovation and technology is related to improving the capacity of economic operators to develop in-and out-of-company relationships with a view to better access. Innovation is also used to implement business planning and company policy. In this way, they can build their strategic behavior towards innovation and technology. Information and communication technologies are also an

1 Roy Green, Phillip O'Neill. What makes global regions, <http://www.newcastle.edu.au/>

2 Martin, Ron, Peter Sunley. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? www.gees.bham.ac.uk/

3 Porter, M., Competitive Advantage of Nations. Classics and Style, S., 2004 p.76

important factor in regional competitiveness⁴, influencing the speed of change and the territorial distribution of economic activity, as the identification and support of developing and promising companies are key to the development of intelligent cities⁵.

The motivation of the authors is in the image of digital competitiveness, which is determined mainly by the "Science and Technology Infrastructure" factors. This includes, for example, a country's innovative capacity as being strongly rooted in areas such as the concentration of scientists and engineers in the workforce, the degree of intellectual property protection and in-depth cooperation between the public, private and academic sectors, and so on. Governments around the world invest in science and technology infrastructure to increase value creation and prosperity in their countries through the digital economy.

Digital technology needs not only its realization but also research to achieve two important goals: first, to improve efficiency and, secondly, to improve the scope and quality of services provided to citizens and business. In turn, the readiness for digital transformation is underlined by the organizational tendency and tendency to adopt new technologies and related processes. Transformations resulting from rapid technological change and the subsequent digitization of economies require a more focused analysis of the strengths and weaknesses of the country. In this way, it is essential to develop an up-to-date analytical framework to assess the state of the digital economy parameters and further understanding of competitiveness. The World Digital Competitiveness Ranking (IMD) rating assesses the ability and readiness of each firm to undertake a digital transformation process. Given the focus, the Digital Competitiveness Ranking complements the wider Competitiveness Ranking, allowing for a better understanding of the forces involved in the digital economy and their contribution to the development of the economy.

In this logic, Bulgaria's digital competitiveness is presented on the basis of the data provided by IMD for 2017. Digital Competitiveness Methodology in Analyzing Digital Competitiveness It is necessary to outline a certain analytical idea that incorporates the understanding of the nature and the factors that define it or on which it depends. For us, the definition of the IMD's Global Competitiveness Center is the most accurate, according to which "digital competitiveness is defined as the ability of the firm to perceive and explore digital technologies that lead to transformation in government practices, business models and society as a whole"⁶. This understanding is based on the condition that R & D increases the possibilities for strengthening the future creation of smart cities. Emphasis is placed on the innovations highlighting digital transformation and the requirement for a set of specific factors to ensure the maximum benefits of this phenomenon. Assimilation of innovative knowledge requires "mediating" the variables that lead to the development of institutional / organizational absorption and transformation capacities to adapt to technological change. In other words, "the ability to absorb and transform presupposes that the exploitation of technological change involves the recognition of new and external

⁴ Georgi Tzolov, 2018. "Civil Safety Dimensions as Factors Increasing Regional Sustainability," Regional Economy and Sustainable Development, Conference Proceedings 2017, Research Institute, University of Economics - Varna, issue 1, p. 158

⁵ Vasileva, E., Strategic Planning of Regional Development, IC - UNWE, Sofia, 2018 p.112

⁶ Bris A., Cabolis C. (2017) IMD WORLD DIGITAL COMPETITIVENESS RANKING 2017, p.19 in https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2017/world_digital_competitiveness_yearbook_2017.pdf

knowledge, their assimilation and application for economic purposes⁷" to improve the development of intelligent cities. In the "transformation" part of the definition, and especially in the technological transformation, it is considered to occur within a range of regimes ranging from "prognostic" and "smooth adaptation" to "reactive and destructive" shifts⁸. This means that transformation requires a gradual change of organizational, institutional and structural level. Organizations must be able to recognize, communicate and evaluate the challenges associated with the development of new technologies. Institutions must support their "openness" to adapt to change and process the relevant rules, norms and understandings. Finally, the structural level - government practices, business models and society - is the degree of "permeability of research, production, market and demand conditions" to foster innovation, product development, the emergence of new markets, and the entry of new entrants relevant sectors. It follows from this that the notion of digital competitiveness must be based on factors that cover organizational, institutional and structural elements. In addition, these elements should include, for example, the acquisition and application of knowledge, the role of research in transformation, the effectiveness of relevant regulation, the adoption of new technologies and the openness and the ability to cope with the resulting changes. All these elements are covered by three factors: knowledge, technology and future readiness.

In the current conditions, in order to transfer technology and innovation among the participants, the associative structure requires the participation of the following categories

Persons in a cluster designed in accordance with the "triple helix" model:

- Universities, research institutes, professional centers
- Training, global consultants who offer financial products, processes,
- Innovative services, training;
- Enterprises (including emerging and accompanying ones)
- activities) designed for innovation and employees, which ideally should
- result in implementation of the strategy;
- Central, regional or local institutions and organizations with powers
- To facilitate innovative processes.

Broadly speaking, the triple helix model is a conceptual framework with application in economics and regional development, largely due to its ability to describe a spiral of innovation that captures the interconnections between these three institutional spheres (Fig. 1). As far as the innovation clusters concerned are concerned, they are affected in literature where they are considered to be equivalent to industrial clusters or cluster initiatives. In practice, they represent the concentration of enterprises, suppliers, and affiliated institutions, local and regional authorities - all in the middle. The following ingredients characterize innovative clusters:

- The supplier-client relationship;
- The impact of cities as centers of growth;

7 Cohen, W. M., and Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative science quarterly*, 128 – 152.

8 Dolata, U. (2009). Technological innovations and sectoral change: Transformative capacity, adaptability, patterns of change: An analytical framework. - *Research policy*, 38(6), 1066 - 1076. Hage, J. T. (1999). Organizational innovation and organizational change. - *Annual review of sociology*, 25(1), 597 – 622.

- The role of research institutions and universities as
- Centers of excellence, creating demand for products, processes and
- Services;
- Central and local authorities as a factor for identifying the necessary
- Policies and infrastructure development;
- Links between participants (suppliers, companies, development institutions, universities and public authorities).

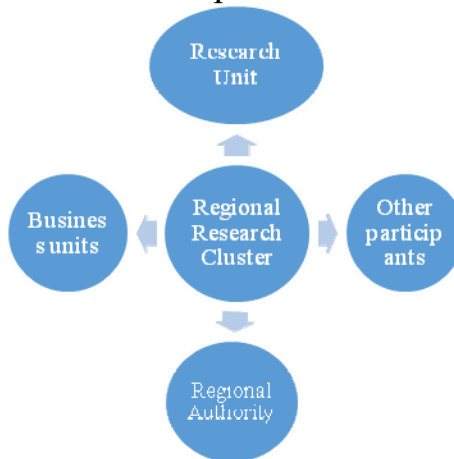


Fig. 1. Triple spiral pattern

Source: Territorial Governance across Europe. Pathways, practices and prospects. Ed. by Peter Schmitt, Lisa Van Well. London etc., Routledge, 2016

In Bulgaria, the adapted model of the "triple helix" can in practice be seen as a group organized on the model of the "four-leaf clover", which includes organizations with a catalyst role in supporting the other three categories of institutions. The contributions of the participants to the "four-leaf clover" model are summarized below:

industry: provision of production facilities and technologies;

universities and research institutes: studies, information, transfer of know-how;

public authorities: mediation, direct support, creation of conditions development at central, regional and local level;

Catalysts: coordination, advice (know-how transfer), national and international development.

A factor in the technology of structural variables can lead to the successful adaptation of innovative ideas. Among these variables, it is important to underline the role of the regulatory framework to encourage and facilitate the development of innovation. Innovative strategies and processes, product development and identification and entry into new markets needed for successful transformation are governed by institutions and organizations. In this way, the technological factor assesses the overall context in which digital technologies evolve. In this context, it is included.

The first sub-factor - a supportive regulatory framework that allows effective implementation of business activities and implementation of relevant legislation, while promoting business and innovation development.

The second sub-factor is the capital that assesses the availability and ongoing investment in technology development. It also takes into account the level of investment risk in an economy.

The third sub-factor is the existing technological framework. The latter assesses the current physical technological infrastructure in the country, as well as its quality. In addition, the technology framework reflects the production of high-tech products.

CONCLUSION

In order to assess Bulgaria's digital competitiveness and its place in the rating, IMD's Global Competitiveness World Ranking rating (IMD), which presents a global rating for the past five years, includes for the year 2017 63 economies based on about 100 criteria. Countries are ranked from the weakest to the strongest digitally competing (the least competitive being the last, and the most digitally topping the list) compared to the previous year (2016). The value of the score or index is also listed for each country. Values or "ratings" are listed for each of the factors - knowledge, technology and future readiness. However, there is only one holding that has a score of 100 and one with a score of 0 for each of the three factors. A summary of the charts has been made for all of the nine under the factors for the 63 economies. From a methodological point of view, based on the IMD study, it should be noted that the following principles and requirements are met in obtaining data on digital competitiveness for the development of intelligent cities:

1. The IMD - World Digital Competitiveness rating (WDC) classifies the opportunities for countries to adopt and explore digital technologies that lead to transformation in government practices, business models and society as a whole.

2. Both in the global competitiveness rating of IMD and in terms of digital competitiveness, it is assumed that digital transformation takes place mainly at the enterprise level (private or state) but also at government and society level.

3. Based on IMD research, the WDC's Digital Competitiveness rating methodology is based on three key factors: Knowledge, Technology, and Future Readiness.

4. In turn, each of these factors is divided into three sub-factors that emphasize every aspect of the analyzed areas. Or WDC includes 9 such sub-factors.

5. These 9 subfolders contain criteria, and each sub-factor does not necessarily have the same number of criteria (for example, the technology framework requires more evaluation criteria than an IT integration assessment).

6. Each sub-factor, irrespective of the number of criteria it contains, has the same weight in the overall consolidation of the results, ie. approximately 11.1%.

7. Criteria can be measurable solid data to measure digital competitiveness (for example, Internet data rates) or soft data that help assess competitiveness on the basis of surveys and surveys. The solid criteria represent a weight of 2/3 in the overall ranking, while the soft data from the study represents a weight of 1/3.

8. In addition, there are some criteria that are only for basic information, which means that they are not used in calculating the overall competitiveness rating (eg population and GDP).

9. Finally, summarizing the results of the 9 subfolders is a complete consolidation that leads to the overall ranking for WDC. Thanks to the data, it is possible to determine in which areas of digital competitiveness an economy is superior or weaker on a comparative basis between countries. This ranking provides the opportunity for a more detailed study of the specific aspects of digital transformation and can be used, for example, to assess a country's technological framework or to support international investment decisions.

This is definitely one of the most important means of ensuring greater investor confidence even though it is a process and a collection of numerous city-level activities and initiatives that are often not directly linked to them. Cities should implement strategies and try to plan the process of transformation by putting their so-called smart targets. In most cases, to achieve these goals and to take into account expected financial, social and environmental performance, cities have to make significant changes that are difficult to implement without public support.

References:

1. Bris A., Cabolis C. (2017) IMD WORLD DIGITAL COMPETITIVENESS RANKING 2017, p.19 in https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2017/world_digital_competitiveness_yearbook_2017.pdf
2. Cohen, W. M., and Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative science quarterly*, 128 – 152.
3. Dolata, U. (2009). Technological innovations and sectoral change: Transformative capacity, adaptability, patterns of change: An analytical framework. - *Research policy*, 38(6), 1066 - 1076. Hage, J. T. (1999). Organizational innovation and organizational change. - *Annual review of sociology*, 25(1), 597 – 622.
4. Martin, Ron, Peter Sunley. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? www.gees.bham.ac.uk/
5. Roy Green, Phillip O'Neill. What makes global regions, <http://www.newcastle.edu.au/>
6. Vasileva, E., Strategic Planning of Regional Development, IC - UNWE, Sofia, 2018 p.112
7. Porter, M., Competitive Advantage of Nations. Classics and Style, S., 2004 p.76
8. Georgi Tsolov, 2018. "Civil Safety Dimensions as Factors Increasing Regional Sustainability," Regional Economy and Sustainable Development, Conference Proceedings 2017, Research Institute, University of Economics - Varna, issue 1, pages 156-165, March.

Oxana Chorna,
Associate Professor, Ph.D.,
Modern College of Business and Science, Muscat, Sultanate of Oman
Bashayar Al Yaqoobi,
Marwa Al Yousufi
Students
Modern College of Business and Science, Muscat, Sultanate of Oman

GLOBAL PROSPECTS OF KUWAIT ECONOMY

Abstract. *The prospects for the development of the Kuwaiti economy depend on external factors and the system of international economic relations. Economic and political instability in this region negatively reflected on the general trends of the country's development. At the same time, the presence of internal reserves of oil and gas allowed Kuwait to quickly restore infrastructure after the war and achieve pre-war economic growth.*

Key words: KOF Globalization Index, GDP, GDP per capita, Export, Import.

INTRODUCTION

Kuwait is located in the gulf and it is incorporated into the GCC. Kuwait owns the largest oil reserves in comparison with other Gulf countries and it is one of the largest suppliers of oil in the world. For a country with a population of less than 4 million people, such volumes of oil production make it possible to achieve sustainable economic growth.

The type of government in the Kuwait is Parliamentary system and Constitutional monarchy. Kuwait is the most politically open member Gulf Cooperation Council. In addition, Kuwait is maintaining the socially conservative and the parliament has the powerful to discuss and solve any social and economic problems can be happen in the country. The National Assembly is the unicameral legislature of Kuwait. Sheikh Sabah IV Ahmad Al-Jaber Al-Sabah is the Emir of Kuwait and the Commander of the Kuwait Military Forces. The Emir can veto laws but the National Assembly can override his veto by a two-third vote. The National Assembly has the constitutional right to approve and disapprove of an Emir's appointment. Kuwait's National Assembly is the most independent parliament in the Arab world.⁹ It is among the strongest parliaments in the Middle East.¹⁰

Parliament has the better relationship with the Shiite community than other members of GCC. The Shiite community in the Kuwait receive more rights and opportunities. Nevertheless, the government in Kuwait has elaborated a program that is the state vision of the country's development until 2035, which considers the interests of all segments of the population and religious groups. The program will help increase the private sector and the use of various sources of financing for economic activity.

The GCC is effective in economic and social integration between members, and the GCC implements a strategy for signing and approving key transactions

⁹ Nathan J. Brown. "Mechanisms of accountability in Arab governance: The present and future of judiciaries and parliaments in the Arab world" (PDF). pp. 16–18.

¹⁰ Eran Segal. "Kuwait Parliamentary Elections: Women Making History" (PDF). Tel Aviv Notes. p. 1. Archived from the original (PDF) on 2015-01-04.

between countries. This helps to establish the process of peaceful relations between nations and the development of various sectors of the economy, such as education, health, trade, transport, media and tourism. GCC Countries are considering the possibility of creating a single payment instrument and uniting countries into a single monetary union. But the final decision has not yet been worked out.

Kuwait is the second richest country after Qatar in the GCC, and the currency of Kuwait is one of the strongest among the countries. In addition, the economic growth observed in the Persian Gulf market contributes to an increase in Kuwaiti exports. Despite the generally positive trends in Kuwait's economic development, unemployment is increasing in the Gulf countries, and Kuwait is one example of this. This affects the overall economic situation, causing negative long-term changes in the labor market. Thus, the Government of Kuwait is developing a strategy to increase employment among the local population and reduce the number of foreign workers. Moreover, Kuwait has signed a free trade agreement with some GCC countries, an agreement on a customs union and a common market in December 2001. Trade under cooperation agreements of the GCC countries caused the overall market decline in imports and exports of goods was reduced, despite a drop-in oil prices on the world market.

The KOF Globalization Index of the Swiss Institute of Technology in Zurich measures the economic, social and political dimensions of globalization in Kuwait from 1970 to 2016. For the analyzed period, the average value of the index was 61.26 points. In 1970, it has a minimum value of 40.83 points and a maximum of 71.09 points in 2015.

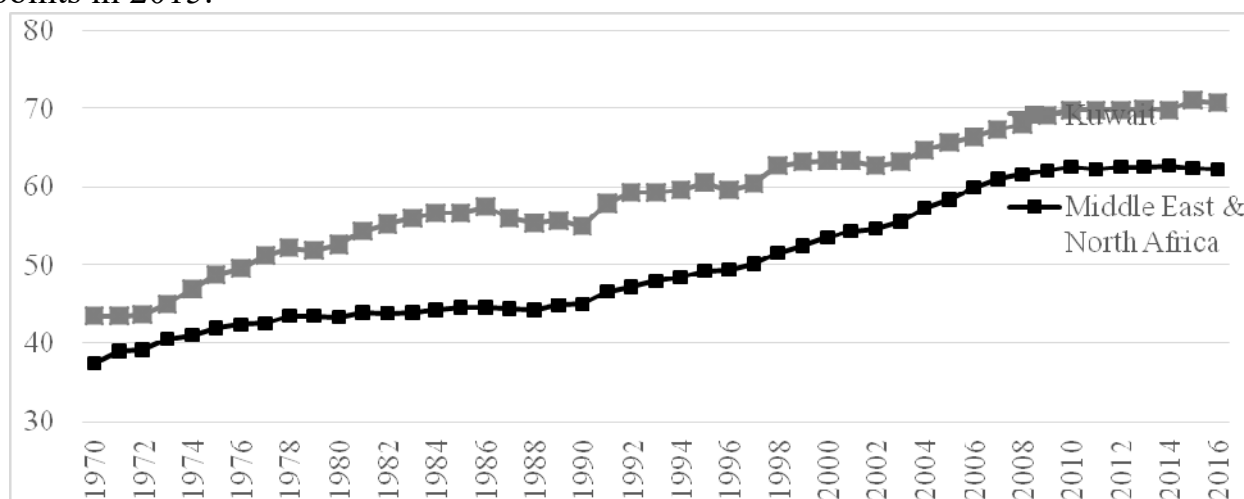


Fig. 1. The KOF Globalization Index in Kuwait and Middle East & North Africa, 1970-2016¹¹

This graph shows the changes in the globalization index in Kuwait. In 1990 there is a drop because of the Iraq and Kuwait war. Then after the war Kuwait focused on reconstruct the country and recovered its oil industry, so because of that the globalization index start increase.

¹¹ <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

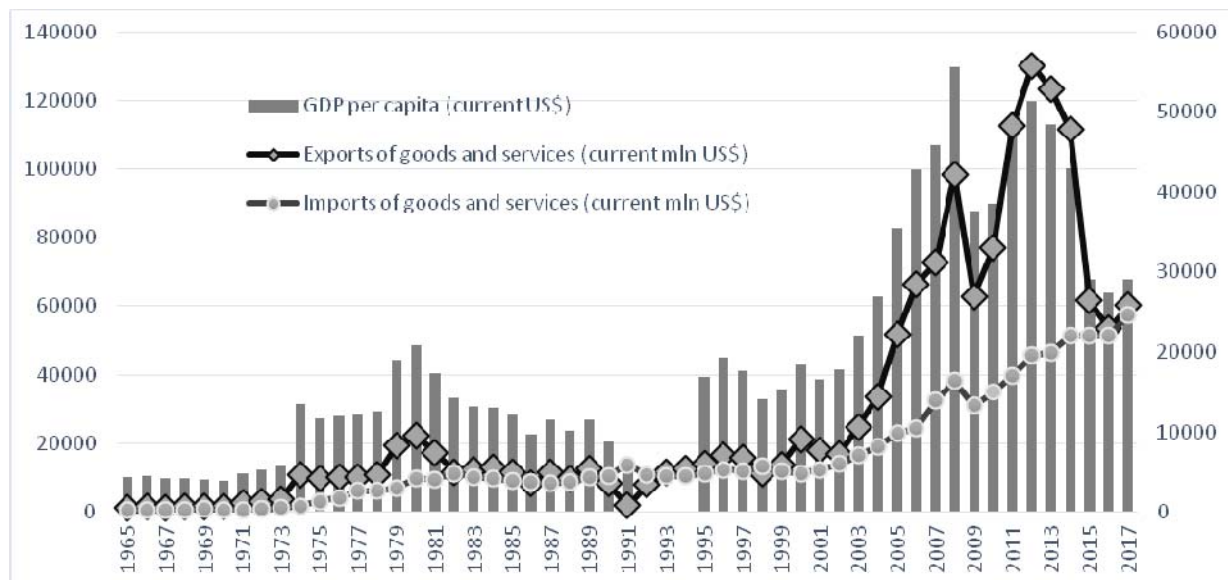


Fig. 2. The GDP per capita, export and import of goods and services in Kuwait in 1965 – 2017, current US\$¹²

Kuwait holds the world's sixth largest proven reserves of oil. The services sector is 30 percent of the output. Within services the largest segments are: community, social and personal services (11 percent of GDP); real estate and financial and business services (9 percent) and wholesale and retail trade and restaurants and hotels (8 percent).¹³

The sharp decline in the GDP in 1990 and the partial lack of information was caused by the war. Between 2002 and 2008, the increase in the GDP was caused by a number of economic measures taken by the Government of Kuwait, in order to maintain the financial sector and achieve sustainable economic growth.

The GDP per capita in Kuwait was worth \$29 040 in 2017, total GDP in current dollars was around \$120.13 billion. The GDP value of Kuwait represents 0.19 percent of the world economy. GDP in Kuwait averaged \$44.45 Billion from 1962 until 2017, reaching an all-time high of \$55 572 per capita in 2008 and a record low of \$1.83 billion in 1962.

The top exports of Kuwait are Crude Petroleum - \$31.3 billion, Refined Petroleum - \$5.68 billion, Petroleum Gas - \$2B billion, Acyclic Alcohols - \$1.03 billion and Cyclic Hydrocarbons - \$1.02 billion. Its top imports are Cars - \$2.62 billion, Broadcasting Equipment - \$1.6 billion, Packaged Medicaments - \$925 million, Valves - \$692 million and Jewelry - \$691 million. The top export destinations of Kuwait are South Korea - \$8.68 billion, China - \$8.16 billion, India - \$5.74 billion, Japan - \$5.37 billion and Singapore - \$2.94 billion. The top import origins are China - \$5.31 billion, the United States - \$3.62 billion, the United Arab Emirates - \$2.88 billion, Saudi Arabia - \$1.82 billion and Germany - \$1.77 billion.¹⁴

The development of the Kuwait economy mainly depends on the state of the world oil market and directly affects the growth of economic indicators. Exports of

¹² <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators>

¹³ <https://tradingeconomics.com/kuwait/gdp-growth-annual>

¹⁴ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/kwt/>

oil and petroleum products account for 85-90% of the total structure of exports of goods and services. Growth in crude oil exports is a key element in the growth of GDP and the overall well-being of Kuwait's population. The dependence of the country's economy on one key resource does not allow diversifying financial risks. However, effective government revenue management allows Kuwait to create reserves in case of price changes in oil markets.

References:

1. Nathan J. Brown. "Mechanisms of accountability in Arab governance: The present and future of judiciaries and parliaments in the Arab world" (PDF). pp. 16–18.
2. Eran Segal. "Kuwait Parliamentary Elections: Women Making History" (PDF). Tel Aviv Notes. p. 1. Archived from the original (PDF) on 2015-01-04.
3. <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
4. <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators>
5. <https://tradingeconomics.com/kuwait/gdp-growth-annual>
6. <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/kwt/>

ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Jaroš. J.,

PhD of economic sciences

University Science Park

Bartošová V.,

Associated Professor, Doctor of philosophy

Department of Economics, Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications

Jarošová. J.

PhD of economic sciences

University Science Park, University of Žilina (Žilina, Slovakia)

INTELLECTUAL PROPERTY AND TECHNOLOGY TRANSFER IN A UNIVERSITY ENVIRONMENT

Abstract. *In this paper, the authors analyze the concept of the intellectual property and its distribution to copyright, copyright law and industrial property law. They analyze the protection of intellectual property subjects and the possibilities of technology transfer in the environment of Slovak universities. Subsequently, the process leading to the financial evaluation of the result of research and development, commercialization is described.*

Key words: *intellectual property, transfer of technologies, commercialization*

The importance of intellectual property rights has reached the forefront considering the global scale. In the Slovak Republic, the protection of intellectual property rights is confirmed in art. 43 par. 1 of the Constitutions of the Slovak Republic, according to which “freedom of scientific research and art is guaranteed. The law protects the rights of the effects of the creative intellectual activity.”

Vojčík et al. (2012) define intellectual property as all intangible assets that are capable of being a subject of private rights of their owners and having a certain, at least potential, property value. The term, intangible property, means a property created by a specific intellectual content which objective expression is capable of being a subject of social relations without the need for being in a material form.¹⁵

Vojčík et al. (2012) further point out that from the set of the intangible assets, only some of the goods may be the subject of intellectual property, which can be disposed of. It means that not all intangible assets may be the subject of intellectual property.¹⁶

The term intellectual property is defined in Article 2 par. VIII of the International Convention on the Establishment of the World Intellectual Property Organization¹⁷ (WIPO), which was implemented into our legal order by the regulation of the Minister of Foreign Affairs no. 69/1975 Coll.¹⁸

¹⁵ VOJČÍK, P. a kol. 2012. Právo duševného vlastníctva. Plzeň: Vydavateľství a nakladateľství Aleš Čeněk, s.r.o. ISBN 978-80-7380-373-5

¹⁶ VOJČÍK, P. a kol. 2012. Právo duševného vlastníctva. Plzeň: Vydavateľství a nakladateľství Aleš Čeněk, s.r.o. 495 s. ISBN 978-80-7380-373-5

¹⁷ WIPO is an intergovernmental organization of the United Nations. Its aim is to ensure that the rights of intellectual property creators and owners are protected worldwide and that they are renowned and valued for their inventiveness. WIPO's mission is to promote, using the international cooperation, the creation, dissemination, use and protection of

Legal protection of intellectual property subjects allows authors or agents to gain recognition or financial benefits from what they created by their creative intellectual activity. The intellectual property right varies from country to country. Recently, however, intellectual property rights have been harmonized, not only within the European Union but also in a wider international context. Moreover, it is the results of activities and effort of WIPO, which currently joins 189 member countries.

In conditions of the Slovak legislation, intellectual property law is divided into copyright, copyright law and industrial property law.

The term, transfer of technologies, can be understood as the transfer of research and development results into practice; however, it does not necessarily have a commercial character. It can be, for example, publication of results (expert article, book, lecture, poster, abstract in conference proceedings, etc.). Technology transfer modes include also a provision of services or consultation and custom research (contractual research).¹⁹

Commercialization is a process leading to a financial evaluation of the results of research and development. In case of a commercialization decision, intellectual property must be treated as a property irrespective of its nature, which means that it can be valued and recorded in the accounting reports of the workplace and subsequently the commercialization is commenced.

The commercialization of research and development results is, therefore, a selection of suitable ideas, results of research and technology development, their implementation into practice, or simply the transfer of research and development results into business practice, considering two options:

- direct cooperation (provision of services, contractual research - joint and contract research, sale of monographs of researchers e.g. in bookstores and on-demand studies, joint research projects, etc.);
- structured technology transfer (sale of patent, licensing, establishment of spin-off and start-up businesses, etc.)

The proper choice of a commercialization method is one of the key steps in the technology transfer process. Each of these types of commercialization has its advantages and disadvantages, and the degree of risk. In the process of the intellectual property commercialization, it is desirable to establish a cooperation with a commercial partner who knows the market properly and the means of placing the intellectual property subjects on the market in the required quality and scope. The requirements for potential partners depend largely on the choice of a particular form of commercialization.

the work of the human spirit for economic, cultural and social progress.

¹⁸ Intellectual property under the Convention are the rights of :

- literary, artistic and scientific work,
- performing performers, sound recordings and radio broadcasting,
- inventions from all areas of human activity, - scientific discoveries,
- industrial designs and models,
- factories, trademarks and service marks, as well as trade names and trade names,
- protection against unfair competition and all other intellectual property rights in the industrial, scientific, literary and artistic fields.

¹⁹ http://nptt.cvtisr.sk/buxus/docs/Dusevne_vlastnictvo_a_transfer_tehnologii_1.pdf

The commercialization of results of research and development, or intellectual property, generates revenues that should be distributed among the university, its faculties or other workplaces of the university, departments and researchers (employees) who were involved in the creation of the commercialized solution. The distribution of the commercialization revenues should be realized only after the costs related to the creation of the solution were paid or in accordance with the internal regulations of the university and actual legislation of the Slovak Republic. The costs are calculated by the originators (authors) in cooperation with the Technology Transfer Centers, taking into account material and wage costs, considering the scope and content of the work of the authors and the costs associated with the protection of research results. When determining the level of costs, the source from which they were spent is considered. In the process of the distribution of the commercialization revenues, it would be appropriate to take into account the cooperation of universities and other entities in the development of the commercialized solution and agreed contractual terms of the cooperation.

The rector decides on the handling of tangible and intangible assets of the university or the public higher education institution. The rector is obliged to request the prior written consent of the Academic Senate (or another collegiate body) of the university to handle with the property following § 13 of Act no. 176/2004 Coll. on the disposal of the property of public institutions in the wording of later regulations.

Institutional support of the commercialization of research and development results in conditions of the University of Zilina

Within the Project of the University Science Park of the University Of Zilina in Zilina, a specialized workplace of the University of Zilina was established, the Technology Transfer Center (CTT UVP UNIZA), which aims to transfer the results of university research into economic and social practices.

The main role of CTT at UNIZA is:

- a comprehensive support of the management of intellectual property rights²⁰ (IP) in the environment of the University of Zilina,
- a transfer of the results of education, research and development into practice.

CTT provides the following activities:

- intellectual property management in the environment of the university from the phase of the creation of the intellectual property subject to its commercialization, i.e. termination,
- support in the process of contracting related to intellectual property management,
- project support,
- consulting in the field of intellectual property management and technology transfer for small and medium-sized enterprises,

²⁰ Intellectual property consists of all intangible assets that are capable of being a subject of the private rights of their owners and having a certain, at least potential, property value. (VOJČÍK, P., MIŠČÍKOVÁ, R. Základy práva duševného vlastníctva, p. 30)

- cooperation with the Industrial Property Office of the Slovak Republic, Slovak Center of Scientific and Technical Information, Technology Transfer Centers of other universities, etc.,
- UNIZA incubator.²¹

The activities of Technology Transfer Centers for the commercialization of research and development results should generally focus on the following three areas:

- identification of new technologies and usable intellectual property originating in the environment of universities and other research organizations,
- ensuring the legal protection of these technologies and intellectual property, in particular by registering with the relevant office or by concealing them,
- development and commercialization of these technologies by appropriately chosen strategies, mainly by selling them, licensing, or by establishing start-ups or spin-offs.

References:

1. Adamová Zuzana, Bačárová Renáta, Klinka Tomáš, Müllerová Katarína, Noskovič Jaroslav . Duševné vlastníctvo a transfer technológií 1. Bratislava, Centrum vedecko-technických informácií SR, 2014.
2. VOJČÍK, P. a kol. Právo duševného vlastníctva. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2012.
3. Zákon č. 131/2002 Z. z. o vysokých školách a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
4. Zákon č. 185/2015 Z. z. o autorskom práve a právach súvisiacich s autorským právom (autorský zákon) v znení neskorších predpisov.
5. Internet:
6. Duševné vlastníctvo a transfer technológií 1. CVTI. 2014. Dostupné na: http://nptt.cvtisr.sk/buxus/docs/Dusevne_vlastnictvo_a_transfer_technologii_1.pdf
7. Duševné vlastníctvo a transfer technológií 4. CVTI. 2015. Dostupné na: http://nptt.cvtisr.sk/buxus/docs///Dusevne_vlastnictvo_a_transfer_technologii_4.pdf
8. Interná smernica UNIZA č. 133/2015 pre oblasť nakladania s duševným vlastníctvom v podmienkach UNIZA
9. ŽILINSKÁ UNIVERZITA V ŽILINE. Smernica č. 70 - Vnútorne pravidlá upravujúce spôsob vykonávania podnikateľskej činnosti a hlavnej činnosti v podmienkach Žilinskej univerzity v Žiline. 2007. (intranet).
10. ŽILINSKÁ UNIVERZITA V ŽILINE. Smernica č. 114 – Zásady nakladania s majetkom. 2014. (intranet).

²¹ Internal documentation of the University Science Park of the University of Zilina (ITMS: 26220220184): Draft of regulation on handling with property rights in conditions of the University of Zilina in Zilina, 2014.

Albena Vutsova,

Professor, Ph.D. (Industrial Economics and Management)
Sofia University “St. Kliment Ohridski”, Sofia, Bulgaria

Stefan Radev

Ph.D. student (Industrial Economics and Management)
Sofia University “St. Kliment Ohridski”, Sofia, Bulgaria

PROJECT MANAGEMENT AND THE PRINCIPAL-AGENT MODEL

Abstract. *Project management is already established as one of the leading management approaches today. New tools and methodologies emerge as means to improve project efficiency and increase the chances of project success. The abundance of those new tools and methodologies represents both – an opportunity and an issue when it comes to choosing the most appropriate one, adapting and following it. Following any project methodology involves certain project structure, processes and controls, which inevitably engages certain resources. We believe it is key for the right choice of project management methodology to observe and measure these resources and so we offer the perspective of the New Institutional Economy.*

In this article, we argue that the choice of project management methodology is actually a choice of organizational structure. Furthermore, the organization as a business unit entrusts the achievement of certain result to a designated project sub-organization. We argue that this relation can be viewed as a principal-agent model and by investigating the principles behind the model, we could identify the costs associated with it. On the other hand, we offer viewing the specific costs associated with following any of the project management methodologies as transaction costs, which allows for further research on measuring them.

Key words: *project management, principal-agent, transaction costs*

INTRODUCTION

Projects have become a key way of structuring work in most organizations, while their losses from poor performance are estimated at 9.9% (Bakker, 2010). It is crucial to find the best ways to manage them. The latest Pulse of the Profession 2018 of the Project Management Institute, conducted with 5402 respondents worldwide, shows that 93% of organizations use standardized project management practices (PMI, 2018). In addition, the international project management standards alone are currently 15, the main project management approaches are nine, and the number of individual tools used in project management is much larger. There is a large number of methodologies that many international companies developed for their own needs, combining different approaches and instruments, the number of standardized practices can hardly be measured.

The scientific literature is spreading that there is no single universally applicable approach or methodology (a.k.a. “one size does not fit all”) and the right choice of methodology (or practice, in the broader sense) is essential in managing the organization’s projects (par example. Aaron Shenhar and Dov Dvir, 2001 and 2002; Alberto Espinosa et al., 2004 etc.). In some cases, the approach changes or adapts to a particular project or client, but usually organizations adopt standardized practices. Since organizations perform projects of different types and scales (by definition each project is unique and different from the others), standardized practices, being suitable for just some of the projects, often lead to disproportions of the resources needed to achieve the project objectives and the resources involved in the “standardized”

managerial effort. Moreover, professional communities developing the most widely used methodologies offer certification programs involving thorough study of the approach, processes and tools (e.g. PMI, PRINCE2, IPMA, Lean Six Sigma, APMG, etc.). This in many cases motivates project managers to apply as much of the process as possible, which increases the bureaucratic pressure.

In recent years, analytical approaches have been developed to solve these problems and select the appropriate management methodology – by comparing some specific methodologies (e.g. PMBOK and ISO 21500 – Tavan and Hosseini, 2016), typifying approaches and methodologies (e.g. Jason Charvat, 2003), and offering alternative solutions. I.e. in a sense, the existence of sufficient volume of standardized practices is recognized and the emphasis is put on adequate choice, while at the same time a more general approach can be taken – a thorough rethinking of project management. This outlines the two main areas of the field called Classic Project Management and Rethinking Project Management (Svejvig and Andersen, 2015).

This article aims to present arguments in support of rethinking project management by looking at the project through the new institutional economy.

It is important to note that aspects of operational management are increasingly seen as elements of project management. In the early studies exploring the factors influencing the project success Roger Atkinson outlines a triangle between scope, time and resources (Atkinson, 1999). Later on Aaron Shenhar and Dov Dvir offer a much more complex system of five indicators (efficiency, customer impact, influence on the team, business success, direct success, and preparation for the future). Each of these includes several factors such as customer satisfaction level, branding, team members development in terms of skills, satisfaction and motivation, sales, profits, cash flows, quality, market share, etc. (Dvir and Shenhar, 2007). I.e. the project manager responsibilities significantly outweigh the scale of the project and cross the boundary between project management and operational management (Radev, 2018). This understanding provokes a paradigm shift and instead of project management being seen as mastering and using a specific set of tools and techniques appropriate to the project approach, rather to be perceived as an integral organizational management and to be studied as such.

In this regard, we see project management as a holistic discipline aimed at achieving organizational efficiency and strategic advantage (Jugdev et al., 2001), so we adopt the idea of "the project as a temporary organization" (Packendorff, 1995) instead of the classic perception of "the project as an instrument". In his book *Rethinking Project Management: An organizational perspective*, Erling Andersen introduces a definition of the project, which is radically different from the widely accepted one within the framework of Classical Project Management ("... a temporary undertaking undertaken to create a unique product, service or outcome.", PMI, 2004). Namely, Andersen's definition is: "... a project is a temporary organization set up by its main organization to perform a task on its behalf." (Andersen, 2008). If we narrow down the broad concept of "task" (because it allows for the assignment of any repetitive or even operational activity), then each individual project could be regarded as a temporary sub-organization to which the principal organization assigns the achievement of a definite result.

Moreover, since large number of organizations use standardized project management practices (or methodologies), we can assume that project sub-organizations carry the features provided by the methodology used to manage them. Standardized methodologies prescribe a specific organizational structure for teams, hierarchical decision-making chains, and depersonalized requirements for team members, rules or processes for implementing key project tasks. Below is a typical project structure, as well as a typical organizational structure.

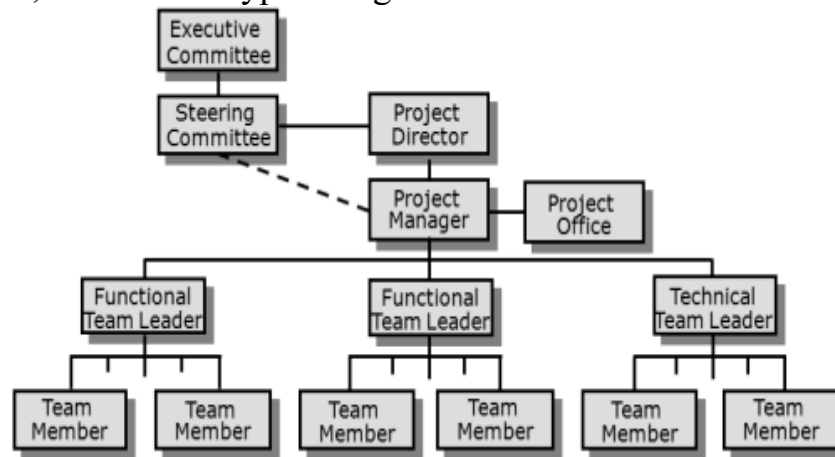


Fig. 1. Sample project structure²²



Fig. 2. Sample organizational structure²³

Along with the similarities in the graphical representation, there are similarities in the internal processes (in line with Andersen's conclusions), and this allows us to consider the project sub-organization as a special agent, which on the one hand represents an organization in itself, but on the other, consists of employees of the principal organization. A natural consequence of this statement is the emergence of some particular problems characteristic of the principal agent-agent model whose research could better explain and to some extent predict the behavior of the members of the main organization within the framework of the project sub-organization in the context of their relationship. The perception of the project as an organization allows its research to be addressed by analyzing transaction costs in order to limit and increase its effectiveness (see Williamson, 1981), and Horst Löchel, in support of this, defines internal costs of management / organizations as part of the transaction

²² <https://www.epmbook.com/structure.htm> [cited: 26.02.2019]

²³ <https://www.dummies.com/business/human-resources/employee-relations/solidify-your-organization-chart-to-improve-time-management/> [cited: 26.02.2019]

costs. It is questionable whether and to what extent it is possible to measure them directly, but we propose to examine the scale of the costs arising from the principal-agent relationship and the scale of costs in relation to the degree of formalization deriving from the prescriptions of specific standardized project management practices (Löchel, 1995).

In order to clarify the action motives of the members of the organization, they are considered in terms of their form of engagement. Under the employment relationship, workers sell their time to the organization, while in the case of civil, temporary and other contracts - the outcome of their work. Worldwide, in 2018, the share of persons employed under the employment relationship is 54.3% (for Bulgaria the share is significantly higher – 88.3%, for the European Union – 84.2%; World Bank, 2018). On this basis it can be summed up that the majority of the employed sell their time and a significantly smaller part - the result of their work. In addition, according to the study of the Project Management Institute, 68% of the respondents' organizations have a Project Management Office (PMI, 2018), which is a specific structure conducting to varying degrees project management processes in the organization. Therefore, we can assume that, notwithstanding the study of variational studies with different representativeness and research methodology, not only the majority of the employees, but also the majority of the employees involved in the project management activities, are in an employment relationship with the organizations in which they work. I.e. most of the employees engaged in project management activities sell organizations their time and not the outcome of their work.

This assumption is key because it changes the expectation of the agent's usual behavior. The first of the two main propositions of the Positivist Agency Theory is that “When the contract between the principal and agent is outcome based, the agent is more likely to behave in the interests of the principal” (Eisenhardt, 1989). I.e. this assumption would mean that the project sub-organization is more likely to behave in the interest of the organization. The difference comes from the contractual relations of the wage employees, since all of them are employed by the principal organization and their typical behavior is behaving in their own interest (e.g. in the best interest of the agent) rather than in the interest of the principal. Furthermore, the agent structure, being a somehow separate organization presents more opportunities to the project team members to behave in their own interest.

A direct consequence of this assumption is the difference in the objectives of the organization and the project sub-organization in the implementation of a project. While the main goal of the organization is to maximize profits and, in this connection, to implement the projects in the shortest possible time, without compromising quality, the goal of the project organization measured through its members is to maximize its own Benefits:

- Employees engaged in project management perform the largest number of specific tasks at project start and finish (including developing the business case, planning, definition of roles and requirements, establishing costs, etc.) compared to the implementation of project which has already started (see A Guide to the Project Management Body of Knowledge).

- Employees engaged in project implementation, i.e. those who perform a functional rather than managerial competence and are entrusted with the achievement of the result set in the project are more likely to achieve the result by making the necessary efforts but for the longest possible time.

Therefore, the two core groups of employees working to implement an organization assigned to the project will receive more benefits against their efforts if they distribute this effort for the longest possible period of time during which they will receive monthly remuneration. Typically, both groups achieve this by taking advantage of the possibility to create information disproportion between the project sub-organization (agent) and the organization (principal) regarding the project progress, need of additional resources, task complexity, etc. In addition, project managers have some operational autonomy, which, although differing in scope within the various organizations, allows for the creation and maintenance of information disproportion.

Another conflict point in this respect is the process of contracting tasks to third parties as the agent, headed by the project manager, exerts influence on the development of specifications for the needed products and services, on the selection criteria, on the evaluation process for contractors' selection, on the control and the acceptance of the contractor's work, etc. In different organizations this influence, of course, is different in terms of whether the agent has the ability to directly select external suppliers or just define supply specifications, but in all cases, the impact on procurement is key. It allows both by creating an information disproportion, and through direct opportunistic actions, the agent to maximize its benefits at the expense of the principal.

The factors set out naturally determine the existence of "agent costs", which are the sum of the costs of monitoring and control by the principal, the agent's costs of maintaining his relationship with the principal, and the generation of residual loss (Jensen and Meckling, 1976). Residual loss under the definition of Jensen and Meckling is the result of the difference between the decisions the agent makes and the decisions that would maximize the welfare of the principal, and the ways in which this difference is limited are related to higher monitoring and control costs (Ibid.).

The identification and implementation of an optimal mix of organizational measures is directly related to the generation of internal management and organization costs that, as already mentioned, can be defined as transaction costs. This is an argument in favor of the idea that the organizational structure within the project (including the structure of the relationship between the organization and the project sub-organization) is directly linked to transaction costs, which motivates the study of project management as a whole and the standardized project management practices in particular in terms of organizational theory.

This outlines the main conclusions that can be made based on the reasoning in the article:

Firstly, the project organization, when guided by the principles of standardized project management practices, bears the hallmarks of an individual organization in its own right.

Secondly, the main goals of the organization and the project teams differ, and so problems arise for the Principal Agent model. The specificity of the case is that the

members of the project teams are most often employees of the principal on employment contract, which is why their behavior is in the interests of the agent rather than the principal.

Thirdly, the difference in the principal and agent's goals leads to the need for additional costs of control and motivation in the particular principal-agent model typical of project organizations. These costs are essentially transactional and further research is needed to clarify their nature in detail and to apply an appropriate approach to measuring them.

References:

1. Eisenhardt, Kathleen M., Agency Theory: An Assessment and Review, *The Academy of Management Review* Vol. 14, No. 1 (Jan., 1989), pp. 57-74
2. Bakker, R.M., 2010. Taking stock of temporary organizational forms: a systematic review and research agenda. *Int. J. Manag. Rev.* 12, 466–486.
3. PMI. (2018). *PMI's Pulse of The Profession*. PMI, Page 4
4. Shenhar, Aaron & Dvir, Dov & Lechier, T & Poli, M. (2002). One size does not fit all-true for projects true for frameworks. *Proceedings of PMI Research Conference*. 99-106., and Aaron J. Shenhar, One Size Does Not Fit All Projects: Exploring Classical Contingency Domains, *Management Science*, Volume 47, Issue 3, March 2001, Pages 337-491
5. Espinosa, J & Lerch, Javier & Kraut, Robert. (2004). Explicit vs. Implicit Coordination Mechanisms and Task Dependencies: One Size Does Not Fit All. *Team Cognition: Understanding the Factors That Drive Process and Performance*. 10.1037/10690-006.
6. Tavan, Fereshtheh & Hosseini, Mokhtar. (2016). Comparison and analysis of PMBOK 2013 and ISO 21500. *Journal of Project Management*. 1. 27-34. 10.5267/j.jpm.2017.1.002.
7. Charvat, James, 2003, *Project Management Methodologies: Selecting, Implementing, and Supporting Methodologies and Processes for Projects (Youth Communicates)* ISBN 0471221783
8. Per Svejvig, Peter Andersen, Rethinking project management: A structured literature review with a critical look at the brave new world, *International Journal of Project Management* 33 (2015) 278–290
9. Atkinson, R, Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, its time to accept other success criteria, *International Journal of Project Management* Vol. 17, No. 6, pp. 337-342, 1999
10. Dov Dvir, A. J. (2007). *Reinventing Project Management: The Diamond Approach To Successful Growth And Innovation*. Harvard Business Review Press.
11. Radev, Stefan (2018), Concepts for project success, *KNOWLEDGE – International Journal* Vol. 22.2, Pages 489 – 493, ISSN 2545 – 4439
12. Jugdev, K., Thomas, J., Delisle, C.L., 2001. Rethinking project management: old truths and new insights. *Project Management* 7, Vol. 1, 2011, *International Project Management Journal*, ISSN 1455-4186, Pages 36–43.
13. Packendorff, J., 1995. Inquiring into the temporary organization: new directions for project management research. *Scandinavian Journal of Management*, Volume 11, Issue 4, December 1995, Pages 319–333.
14. Project Management Institute, 2004. *A guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*, 3 ed. Project Management Institute Newtown Square, PA
15. Andersen, E.S., 2008. *Rethinking Project Management: an organisational perspective*. FT Prentice Hall, Essex, England, Page 10
16. Williamson, Olivier E. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, *American Journal of Sociology* Vol. 87, No. 3 (Nov., 1981), pp. 548-577
17. Löchel, H. (1995) *Institutionen, Transaktionskosten und wirtschaftliche Entwicklung: Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik und zur Theorie von Douglas C. North*. Berlin: Duncker and Humbolt, Page 26

18. World Bank (Wage and salaried workers, total (% of total employment) (modeled ILO estimate) International Labour Organization, ILOSTAT database. Data retrieved in September 2018.
19. PMI. (2018). PMI's Pulse of The Profession. PMI, Page 21
20. William H., Meckling; Michael, Jensen. (1976) Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. In: Journal of Financial Economics. Volume 3, Issue 4, Pages 305-360

Stankova L.V.

Chief Assist. Dr.

University of National and World Economy, Bulgaria

SUCCESS FACTORS FOR BUSINESS PROCESS AUTOMATION

Станкова Л.В.,

доктор, главный ассистент

Университет национальной и мировой экономики, Болгария

ФАКТОРЫ УСПЕХА ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Abstract. *The article explains the essence of the concept of business process automation in organizations. The benefits of the introduction of automation systems are presented. The factors influencing the successful realization of the whole process are identified.*

Keywords: *automation, business processes, success factors*

Резюме. *В статье уточняется сущность концепции автоматизации бизнес-процессов в организациях. Представлены преимущества внедрения систем автоматизации. Факторы, которые влияют на успешную реализацию всего процесса, объяснены.*

Ключевые слова: *автоматизация, бизнес-процессы, факторы успех*

Любая оптимизация, которая может сэкономить время на работе, автоматически означает освобождение ресурса, который можно инвестировать в получение дополнительной прибыли. Вот почему все больше компаний используют автоматизацию своих операционных и административных процессов с использованием программных систем управления бизнесом, а также систем управления взаимоотношениями с клиентами.

Реструктуризация ресурсов и развертывание программных систем для замены повторяющихся процессов известны как автоматизация бизнес-процессов. Системы автоматизации бизнес-процессов позволяют организовывать, отслеживать и просматривать информацию и задачи по всей компании с помощью единого инструмента.

Интеграция бизнес-процессов в единое информационное пространство дает возможность объединить действия, выполняемые в разных прикладных решениях, в единый бизнес-процесс, который позволил бы управлять предприятием без привлечения сторонней помощи и дополнительных средств.[2]

Чтобы автоматизация была успешной, ей должен предшествовать тщательный анализ процессов, которые компания намеревается автоматизировать. Если есть сомнение в том, что процесс не выполняется

оптимальным образом в его текущей форме, хорошей практикой для автоматизации должно быть предшествование реинжинирингу бизнес-процессов. [3] Уже оптимизированные бизнес-процессы готовы к автоматизации.

Эффективных методов организовать свой бизнес на сегодняшний день много. Среди наиболее полезных и рациональных можно выделить комплексную автоматизацию бизнес-процессов на базе разработки своей модели информационной системы или уже готовой, но адаптированной под свое предприятие.[1]

Автоматизируя бизнес-процессы, компания может значительно повысить уровень и качество услуг и продуктов. Автоматизация приносит ряд прямых и косвенных преимуществ для бизнеса: уменьшение количества ошибок, увеличение скорости операций, повышение производительности предприятия, высокая точность операций, скорость принятия решений, снижение затрат и рабочего времени, выполнение нескольких операций в параллельном режиме. и другие.

Основываясь на обзоре и углубленном анализе существующей литературы, мы можем выделить следующие факторы, которые оказывают сильное влияние на успех интеграции систем автоматизации бизнес-процессов в организациях.

Внедрение новой системы автоматизации процессов является серьезным изменением, и это приводит к стремлению организаций как можно больше сохранить старое. Обычный эффект этого заключается в том, что сотрудники разрабатывают механизмы, позволяющие обойти новую структуру процессов, чтобы продолжать выполнять свои задачи дольше старым и хорошо известным способом. Вот почему первое, что необходимо решить, для успешное внедрение новой системы для автоматизации бизнес-процессов, это все этапы должны быть хорошо продуманы и должно быть эффективное «управление изменениями».

Одним из наиболее важных факторов в этом процессе является поддержка высшего руководства, поскольку оно имеет предварительную информацию о рисках и проблемах, с которыми сталкивается организация, знает, какую ответственность берет на себя, и, следовательно, лучше планировать все необходимые ресурсы и предвидеть дополнительные усилия для достижения запланированных результатов. Топ-менеджеры должны полностью поддерживать автоматизацию бизнес-процессов как до, так и после выбора конкретных систем. Активно участвуя в этом проекте, руководители сообщают всем сотрудникам компании, что это очень важный стратегический шаг для успешной реализации, требующий мотивации и сильной концентрации со стороны всех.

Другим очень важным фактором является четкое определение целей. Каждая организация, приняв решение о разворачивании систем для автоматизации своего бизнеса, должна сформулировать цели, которые она хочет достичь, - какие задачи и процессы будут оптимизированы, какая нагрузка от каких сотрудников больше всего и как все эти изменения будут влияние на доходы и расходы. Чем более конкретные цели ставятся в начале,

тем больше шансов на успешное внедрение новых систем. Поэтому самое важное при определении целей – это быть конкретными, измеримыми, принятыми людьми, которые будут работать над их реализацией, быть реалистичными и иметь конкретный срок для реализации.

Доступность и доступ к необходимым ресурсам является еще одним важным фактором успеха автоматизации бизнес-процессов, во-первых, гарантируя, что ресурсов достаточно, и, во-вторых, распределение ресурсов эффективно спланировано и согласуется с общей реализацией этого процесса.

Эффективное общение со всеми заинтересованными сторонами также является важным фактором успеха, так как при реализации таких проектов крайне важно осуществлять постоянный обмен информацией как между сотрудниками, наиболее тесно связанными с выполнением отдельных задач, так и между ними и высшими должностными лицами. менеджмент и, возможно, субподрядчики, консультанты и партнеры. Эффективные коммуникации являются инструментом для координации потока информации от различных участников, вовлеченных в реализацию запланированных мероприятий, и в значительной степени способствуют успешному внедрению новых систем.

Внедрение новой системы автоматизации бизнес-процессов не должно мешать работе и текущим задачам. Вот почему для всех сотрудников полезно использовать систему, чтобы быть хорошо подготовленными к будущим изменениям. Вот почему обучения персонала является еще одним очень важным фактором. Необходимо инвестировать в обучение персонала, использовать различные методы и поддерживать хорошее общение между людьми, чтобы им было легче справляться.

Технологически ориентированные партнеры также могут рассматриваться как важный фактор успеха. Это потому, что в каждой компании есть процессы, которые либо начинаются, либо заканчиваются процессами другой компании. Если другая компания уже создала такие системы, это еще больше облегчит работу обеих сторон.

Создание и внедрение системы для контроля является важной частью работы по внедрению систем автоматизации бизнес-процессов в организациях. Непрерывное отслеживание фактического выполнения запланированных задач позволяет противодействовать неопределенности. Сравнение фактического статуса с текущими планами позволяет выявить отклонения от поставленных целей, предотвратить потенциальные проблемы и принять своевременные руководящие и регулирующие меры.

Другим важным фактором является реализация всех мероприятий, связанных с автоматизацией бизнес-процессов, было бы хорошо организованы и управляться на проектной основе, потому что применение методов управления проектами способствует достижению запланированных результатов и целей в течение предусмотренного времени и бюджета. Для этой цели было бы хорошо в общей организационной структуре управления организацией создать гибкую матричную структуру проектирования который уравнивает человеческие ресурсы и знания в процессе внедрения новых систем.

Автоматизация бизнес-процессов - это не просто разумная инвестиция, которая будет погашена много раз, но и обязательный шаг для компаний, которые стремятся развивать устойчивые конкурентные преимущества в будущем. Высвобожденный человеческий капитал благодаря автоматизации процессов может отвести время, затраченное на решение технических задач, на более ценные для компании виды деятельности, такие как разработка бизнес-стратегий или разработка новых продуктов или услуг.

В связи с этим, знание факторов успеха автоматизации бизнес-процессов и составление отчетов об их влиянии на поставленные цели и задачи является важной предпосылкой для эффективной и действенной реализации всего процесса, ведущего к его успешному завершению.

Литература:

1. Автоматизация бизнес-процессов: подготовка и внедрение, Режим доступа: <<https://www.kom-dir.ru/article/1805-avtomatizatsiya-biznes-protseessov?ustp=W>>, (February, 2019)
2. Куликова М.О., Григорьев Д.А., Автоматизация и интеграция бизнес-процессов предприятия на платформе 1С, Томский политехнический университет, Режим доступа: <<https://core.ac.uk/download/pdf/53080841.pdf>>, (February, 2019)
3. TechNews.bg, Нужны ли ваши процессы автоматизации, Режим доступа: <<https://technews.bg/article-92353.html>>, (February, 2019)

Gasilo E.A.,

Candidate of Economics, Associate Professor

Polonskaya L.A.,

Candidate of Economics, Associate Professor

Pryadko A. A.

Student

State Organization of Higher Professional Education «Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-Baranovsky»

MARKETING AS A BASIS FOR ANTICRISIS MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

Гасило Е.А.,

к.э.н., доцент

Полонская Л.А.,

к.э.н., доцент

Прядко А. А.

студентка

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

МАРКЕТИНГ КАК ОСНОВА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Abstract. *This article substantiates the role and importance of marketing as the basis of crisis management in terms of operational adaptation of the enterprise to a changing environment, the functioning and creation of new competitive advantages of the enterprise. Considered and*

characterized the means and the process of developing a crisis management strategy based on marketing.

Keyword: crisis management, marketing, marketing strategies, crisis management tools, marketing-based crisis management process, marketing polarity.

Аннотация. В данной статье обоснована роль и значимость маркетинга как основы антикризисного управления с точки зрения оперативной адаптации предприятия к изменяющейся среде, функционирования и создания новых конкурентных преимуществ предприятия. Рассмотрены и охарактеризованы средства и процесс разработки стратегии антикризисного управления на основе маркетинга.

Ключевые слова: антикризисное управление, маркетинг, стратегии маркетинга, инструменты антикризисного управления, процесс антикризисного управления на основе маркетинга, полярность маркетинга.

Каждая организация в своем развитии проходит определенные этапы жизненного цикла, а потому, возникновение кризисной ситуации является вопросом времени. Следовательно, предприятиям необходимо не только оперативно реагировать на возникающие проблемы, но и уметь их предвидеть.

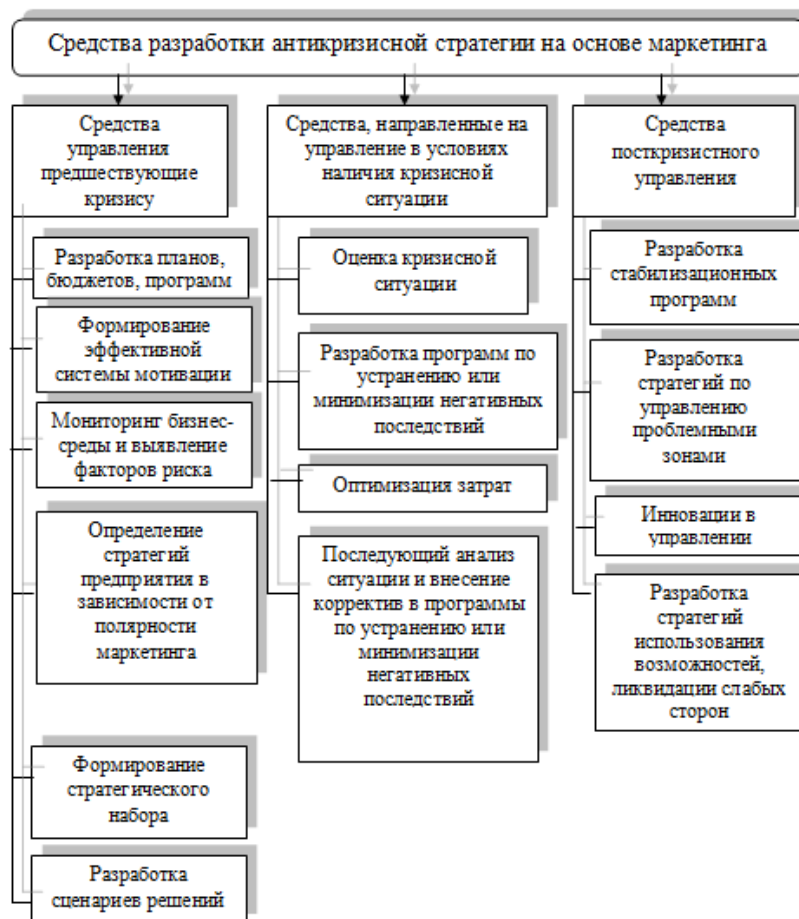


Рис. 1. Средства разработки стратегии антикризисного управления на основе маркетинга

На решение данной задачи направлено антикризисное управление, использующее в качестве эффективного инструмента маркетинг, позволяющий своевременно выявлять факторы возникновения кризисной ситуации, что и определяет актуальность данного направления исследования.

Разработка стратегий антикризисного управления на основе маркетинга осуществляется с использованием соответствующих средств, которые

выбираются с учетом сложившейся кризисной ситуации и особенностей маркетинговой деятельности организации. Исходя из этих факторов, все средства разработки антикризисной стратегии можно подразделить на три основные группы: средства управления предшествующие кризису; средства, направленные на управление в условиях наличия кризисной ситуации; средства посткризисного управления.

Средства разработки антикризисной стратегии на основе маркетинга и их составляющие представлены на рис. 1.

Одним из наиболее прогрессивных средств разработки антикризисного управления на основе маркетинга является определение стратегий предприятия в зависимости от полярности маркетинга, предложенное Левитаном И.А. [2].

Использование данного инструмента базируется на результатах оценки благоприятности климата маркетинговой деятельности и результативности управления потенциалом маркетинга. На основе сопоставления данных показателей следует определить, какое направление полярности имеет маркетинг предприятия. В зависимости от направления осуществляется разработка стратегии дальнейшего управления направлением маркетинговой полярности по отношению к исходной точке (точке нейтральности).

В зависимости от направления полярности маркетинга или от притяжения к определенному ее виду (зоне полярности) следует выбирать соответствующие стратегии, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Стратегии предприятия в зависимости от направления полярности маркетинга или от притяжения к определенному ее виду [2]

Зона полярности маркетинга	Стратегия	Характеристика стратегии
Зона прямой полярности	Стабилизация	Разработка и реализация программ, направленных на обеспечение и дальнейшее улучшение ситуации, использование возможностей дальнейшего совершенствования и использование резервов повышения эффективности маркетинга.
Зона обратной полярности	Выход из кризиса	Разработка программ постепенного выхода из кризиса маркетинга.
Зона притяжения к прямой полярности	Развитие	Разработка и реализация программ использования возможностей повышения эффективности маркетинга, реализация программ рискозащищенности маркетинга.
Зона притяжения к обратной полярности	Обеспечение эффективности маркетинга	Разработка и реализация программ антикризисного управления маркетингом, активный поиск и использование резервов повышения эффективности маркетинга.

Антикризисное управление на основе маркетинга, как и любой процесс, является цикличным и включает определенные этапы:

1. Создание команды сотрудников по управлению в кризисных ситуациях.

2. Анализ сложившейся ситуации (диагностика правовой, экономической, социальной и технической составляющих макросреды; анализ среды

конкурентного окружения; моделирование положения предприятия в будущем; определение уровня эффективности существующей стратегии; выявление проблем – основы появления кризиса, что позволит приступить к разработке антикризисной стратегии на основе маркетинга).

3. Разработка плана мероприятий по предупреждению или выходу из кризисной ситуации (выбор средств разработки антикризисной стратегии предприятия; обоснование выбора антикризисной стратегии предприятия; разработка комплекса мер по реализации антикризисной стратегии предприятия).

4. Корректировка миссии и целей деятельности (соотнесение желаемых результатов и имеющихся возможностей; корректировка с ориентацией на желаемые результаты деятельности предприятия).

5. Реализация комплекса мер по реализации антикризисной стратегии предприятия.

6. Оценка результатов реализации комплекса мер по реализации антикризисной стратегии предприятия.

7. Анализ целесообразности дальнейших действий по устранению кризиса.

8. Разработка мероприятий по прогнозированию и предотвращению возможных кризисных ситуаций.

Таким образом, разработка антикризисной стратегии предприятия на основе маркетинга позволит: определить приоритетные направления деятельности предприятия; улучшить положение предприятия на рынке и обеспечить устойчивость финансовой деятельности при наличии неблагоприятного влияния факторов макросреды; ускорить реакцию предприятия на изменения внешней среды за счет заранее разработанных альтернативных вариантов принятия решений; обеспечить конкурентоспособность и рискозащищенность деятельности предприятия и т.п.

Разработка стратегий предприятия должна осуществляться исходя из результатов анализа сложившейся ситуации с помощью средств предкризисного управления, средств управления в процессе протекания кризиса и средств посткризисного управления.

Литература:

1. Коротков, Э. М. Антикризисное управление + допматериалы в эбс: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. - М.: Издательство Юрайт, 2016. - 406 с.
2. Левітан, І.А. Методичний підхід щодо здійснення маркетингового аудиту в торговельному підприємстві / І.А. Левітан // Торгівля і ринок: темат. зб. наук. пр. – Вип. 38, – Донецьк: ДонНУЕТ, 2014. – С.209-217.
3. Мусин, М. М. Антикризисное управление предприятием: учебник / под ред. М. М. Мусина. – М. : МАРТИТ, 2016 – 488 с.
4. Патласов, О.Ю. Антикризисное управление. Финансовое моделирование и диагностика банкротства коммерческой организации: учебное пособие / О.Ю. Патласов, О.В. Сергиенко. – Омск : Изд-во НОУ ВПО «ОГИ», 2015. – 544 с.

Mykola Denysenko,

Professor, Dr. of Economics, Professor Department of Business Economics and
Tourism

Alona Melnyk,

Professor, Dr. of Economics, Head of the Department of Business Economics and
Tourism

Zorina Shatskaya,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of
Business Economics and Tourism

Olena Budiakova

PhD in Economics, Senior Lecturer of the Department of Business Economics and
Tourism

Kyiv National University of Technologies and Design (Kyiv), Ukraine

INTERNATIONAL REGULATORY EXPERIENCE BUSINESS ACTIVITY

Abstract. *The article considers the peculiarities of the state support of entrepreneurial activity in different countries, generalizes the experience of a small and medium-sized business participation in the development of high-tech sector of economy.*

Key words: *entrepreneurship, small and medium business, innovations, state policy, business structures.*

INTRODUCTION

In the 2019 World Bank Rating Ukraine ranks only 71st in terms of doing business at ease among countries with income grouping above average. The top three countries including high-income countries appear to be- New Zealand at first, Singapore at second, Denmark – third, Hong Kong SAR and China – share the fourth place and accordingly Korea REP. ranked fifth. At the same time an important role in the structural and technological renewal of the economies of already developed and developing countries is played by the most flexible form of business organization – it is the small and medium business.

The structure of Ukraine's economy and all of the countries in the European Union are characterized by a large proportion of the small and medium businesses – more the 80%. Medium-sized enterprises in foreign countries are distinguished by high labor productivity and innovative activity – the volume of investments in the research and development work of average-sized enterprises is one of the highest. The structure of employment in small and medium enterprises in Ukraine and the EU countries also has its own characteristics. For example, the number of employed employees in micro-enterprises in the EU is almost three times as much than in Ukraine. At the same time the number of employees in medium-sized enterprises in Ukraine exceeds 2.3 times in EU countries [2, 3].

The economy of innovation-oriented countries is dominating by the provision of business services, where competitive advantages are built on information and communication technologies and high innovation activities. The highest rates of business involvement in high-tech sectors of the economy are located in Japan, Sweden, Norway, Israel and Luxembourg, the lowest rates are in Panama, Zambia, Colombia and Suriname.

The international entrepreneurial experience shows that the creation of the technological platform for the advancement of small high-tech enterprises in advanced sectors of the economy significantly increases the competitiveness of the economic system and it also reduces the possible threats of an industrial downturn during periods of global financial economic crises.

To stimulate the evolution of the high-tech sectors of the economy reorientation of the current state policy and minimization of the support for the export-raw material sphere, which allows moving to the innovative type of an economic development. That is why the formation of the foundation of a mixed economy which will insure the gradual renewal of the structural and technological potential of Ukraine requires the development of the sphere of innovative small and medium businesses as one of the main catalysts for scientific and technological progress.

Unfortunately today in Ukraine there is an insufficient support for the growth of small businesses, but the government is taking steps to overcome this issue. For that reason, in order to assist the improvement of the businesses infrastructure including the provision of financial, logistical, informational, scientific, technological, advisory, marketing, personnel and educational support to businesses entities, this is one of the main reasons requiring solutions at the state level are governed by the degree of the Cabinet of Minister of Ukraine “On approval of the Concept of the National Program for the development of the Small and Medium-Sized Businesses for 2014-2024”[4]. In order to ensure the sustainable development of the Ukrainian economy, research and implementation of international experience in the growth of small and average-sized businesses are of major concern, which directly determines the degree of development of the state’s as a whole.

Small and medium-sized businesses in developed countries represent middle class, which serves as the basis for this table of development of the economy. Even weekly developing countries namely with the growth of the small and medium-sized businesses made a big economic breakthrough (for example Taiwan, Singapore, Indonesia and etc.) Small and medium-sized businesses in Europe are the basis of the socio-economic development of the EU. In the European Union there are more than 20,000,000 small and medium-sized enterprises which account for more than half of the total turnover and value added. The number of employed people in small businesses in Europe is about 70%. The highest amount of small enterprises was created in commerce, construction and food industry [3, 5].

In the West, the development of small and medium-sized businesses is at fast rates, since the government of support carries out such structures at the federal level. For example, the US government provides diverse support to the small business through various activities and the House of Representatives USA; small business center of the Ministry of Commerce; special subdivisions and target programs of assistance to certain groups of enterprises in the other ministries and government departments; Chamber of Commerce; business associations; special state support agencies; Small Business administration (AMB), created as a government body to protect the interests of small enterprises in 1953.

Stimulating government policy for small and medium-sized enterprises (the so called “mittelstand”) carries out German Government. “Miteddschtand”-“middle

layer”. Measures to support small and medium-sized businesses are aimed at insuring appropriate conditions for competition “mittelstand” are regulated by the state and are based on the principle of providing assistance and stimulate the development of “self-help” to such structures. The main legislative act in this case is the Cartel Law, first introduced in 1957.

Government’s support for small businesses in France is a system of measures that cover almost all aspects of the vital activity of business structures: creation, production, commercial activity, finance, investment, innovation and other areas. Small and medium enterprises in France account for 99.9% of the total numbers of firms producing almost 50% of GNP and concentrate almost 2/3 of the employed population [5]. This system is considered one of the most developed and most complex among Western countries (except the USA). For the development of the business structure of France, it can get 1,500 types of assistance from the state. At the same time, the state, on the one hand, acts as a guarantor and chief guarantor to banks and also participates in the formation of enterprises’ funds.

The government of Spain especially supports those small business that are actively involved in the social policy of the country by creating additional; jobs for socially unprotected citizens. The largest share of small enterprises in Spain works in the agricultures – up the 80%, in other industries such as construction, industry, ship building, and the share of small enterprises is about 25-30% [5]. Spain’s small business development programs are based on European programs operating in most European countries. Structures that protect the interests of small and medium-sized businesses are common in Spain: the Small Business Association and the Chambers of Commerce. Branches of these structures are located in every city in Spain.

Interesting experience in regulating small and medium – sized businesses in the Scandinavian countries. For example, the Kingdom in Denmark, which according to the information of the Doing Business agency in 2019 [1; 2] out of 190 countries of the world on the availability of starting a business ranks third, and among European countries the first. There is practically no corruption on the country; transparent tax, legal and judicial system, as well as minimum of bureaucracy and government restrictions, which allows you to open and conduct business very simply and as efficiently as possible. For example the state program “Start-up Denmark” allows any foreigner to obtain a residence permit and register his own company in Denmark [5].

Thus, the business structures of small and medium-sized businesses are a key element in the development of the economies of the leading countries of the world. Implementation of small and medium-sized businesses of their important economic and social role is possible only in conditions of a balanced state policy of a comprehensive support for this sector of the economy, which is an independent component of state economic policy in many countries of the world. In these countries, there are a number of legislative acts that regulate the complex issues of support to the small and medium-sized businesses, a system of state programs of financial, technological, foreign, economic, consulting, personnel assistance to businesses developed.

References:

1. World Bank. 2019. Doing Business 2019: Training for Reform. Washington, DC: World Bank. World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30438> License: CC BY 3.0 IGO.
2. World Bank. 2019. Global Economic Prospects, January 2019: Darkening Skies. Washington, DC: World Bank. World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31066> License: CC BY 3.0 IGO.
3. World Development Indicators / The World Bank [Electronic resource]. – Gvailable at: <http://data.worldbank.org/datacatalog/world-development-indicators>.
4. On approval of the Concept of the National Program for the Development of Small and Medium-Sized Enterprises for 2014-2024 (2013). Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine. 28.08.2013 p. № 641-p. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>.
5. Varnalii Z. (2008) Small entrepreneurship: the basics of theory and practice. T-vo Znannya (KOO), 302 p.

Zhavnerchyk Olesia

Candidate of economic sciences, Associate Professor
Odessa State Environmental University

FORMATION OF COMPETITIVENESS OF ECOLOGY-ORIENTED ENTERPRISE

Жавнерчик О.В.

канд. эк. наук, доцент
Одесский державный экологичный университет

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Abstract. *The article systematically examines the factors of the formation of the competitiveness of ecologically oriented business, identifies the main competitive advantages and components of the market mechanism for the formation of the competitiveness of ecologically oriented business.*

Key words: *greening, ecologically oriented develop development, factors of competitiveness.*

Анотація. *У статті системно розглянуто фактори формування конкурентоспроможності екологоорієнтованого підприємництва, визначені основні конкурентні переваги та складові ринкового механізму формування конкурентоспроможності екологоорієнтованого бізнесу.*

Ключові слова: *екологізації, екологоорієнтованим розвиток, фактори конкурентоспроможності.*

Підвищення рівня екологічної культури та екологічної свідомості населення створює попит на екологобезпечну продукцію та формує перспективну нішу конкурентоспроможного бізнесу, тому дослідження питань обрання підприємствами стратегії екологоорієнтованого розвитку як засобу формування конкурентних переваг залишаються актуальними.

Питанням функціонування екологічної економіки, екологічного підприємництва присвячені праці багатьох вчених-економістів, таких як:

Буркинський Б.В. (наукові засади екологічно чистого виробництва, «зелена» економіка), Галушкіна Т.П. («зелена» економіка, екологоорієнтований бізнес, становлення й розвиток екологічного ринку товарів і послуг), Іванченкова Л.В. (екологічне забезпечення розвитку підприємництва), Какутич Є.Ю. (теоретичні та організаційні аспекти екологічного підприємництва та екологізації підприємництва), Мельник Л.Г. (сталий розвиток та екологізація економіки), Реутов В.Є. (сталий розвиток регіонів, екологічні критерії регіональної конкурентоспроможності), Семак Б.Б. (екологічні стандарти в підприємстві) та інших.

На думку Какутича Є.Ю., екологічне підприємництво як галузь економіки країни повинна відігравати все більш значущу макроекономічну роль через безпосередню участь в реалізації природоохоронних і ресурсозберігаючих програм різного рівня, а також через реалізацію механізмів компенсації збитків і втрат, понесених в результаті техногенних і природних надзвичайних ситуацій та при ліквідації їх наслідків, тощо [1].

Українські вчені визначають «екологічний» бізнес як комерційну діяльність, спрямовану на отримання прибутку від продажу екологічних товарів і послуг, виробництво та надання яких передбачає застосування методів і технологій, що мінімізують інтегральний екодеструктивний вплив на довкілля, а їх використання сприяє створенню максимально екологічно сприятливих умов життя для споживачів як у коротко-, так і в довгостроковому періоді [2].

Системний підхід до екологізації як фактору підвищення конкурентоспроможності представлено на рис.1.

Залежно від сфери походження фактори, що впливають на конкурентоспроможність екологоорієнтованого підприємництва, поділяють на внутрішні і зовнішні, окремо слід виділити специфічні фактори, які обумовлені специфікою галузі підприємництва, масштабами діяльності, обраною стратегією розвитку, орієнтацією на екологічність або еко-індиферентність.

На сьогодні екологічні фактори набувають все більшого значення для формування стійкої конкурентоспроможності підприємництва. Динаміка економічного розвитку більшості країн свідчить на користь зростання ролі екологічного фактору у забезпеченні успіху промислових підприємств є виправданим. Споживач сьогодні звертає все більше уваги на те, яким чином виготовлена та чи інша продукція, тому підприємствам доводиться імплементувати еколого-орієнтовані технології для забезпечення вимог споживачів [3, с.123-124].

Сьогодні підприємництво здійснюється в нових ринкових умовах, а екологічні конкурентні переваги матеріалізуються лише при їх наочності і значущості для цільових споживачів. Це, в свою чергу, вимагає комплексного врахування екологічних факторів на всіх етапах управління від розроблення стратегії до контролю відклику з боку споживачів на різноманітні екологоорієнтовані заходи, нововведення екологічного бізнесу та зокрема доброчесність екологічного маркетингу (рис. 2).

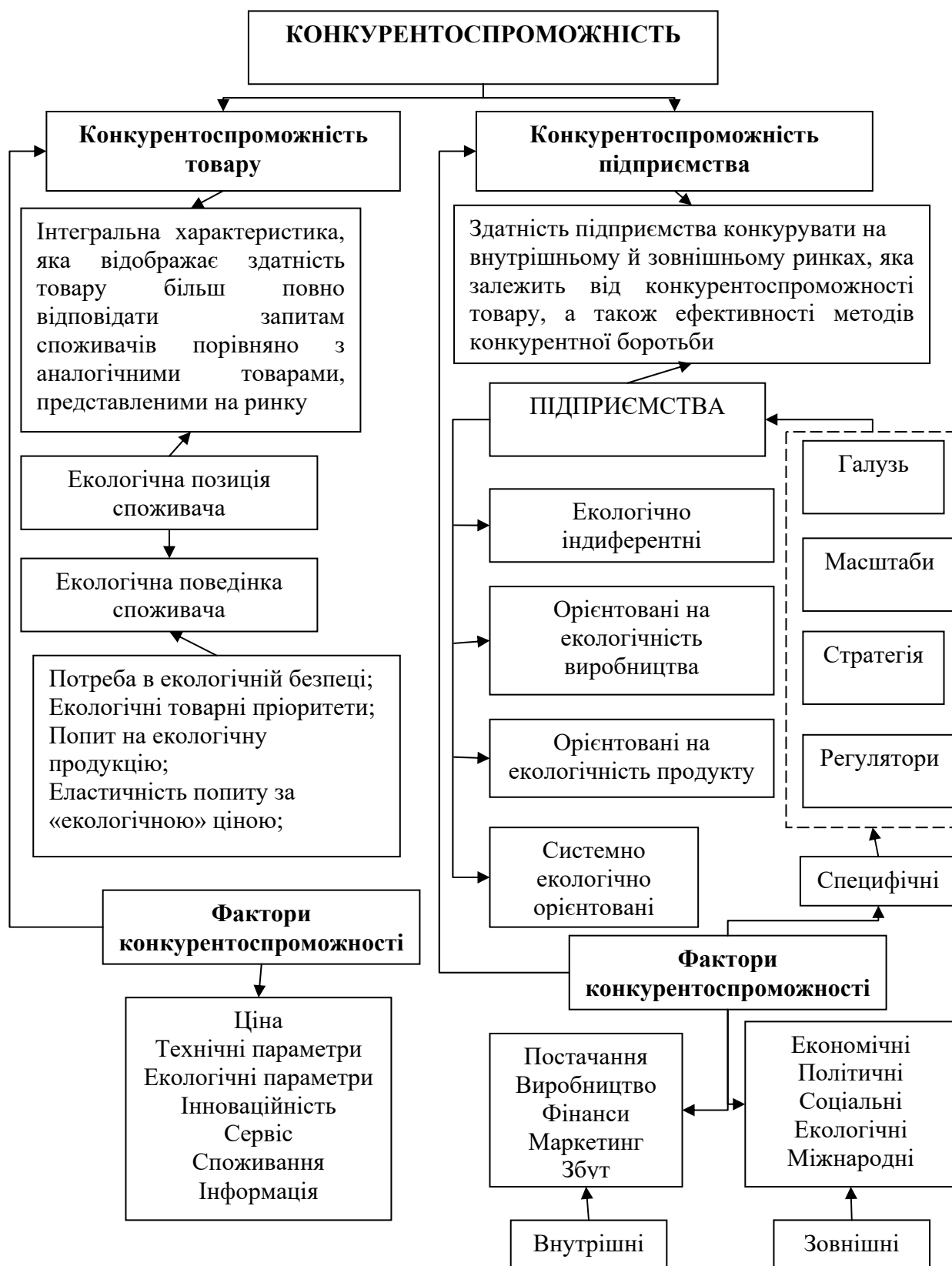


Рис. 1. Системний підхід до екологічної конкурентоспроможності підприємства і товару

Таким чином, екологоорієнтоване підприємництво є джерелом формування низки конкурентних переваг, а саме:

- покращення ділової репутації та іміджу, максимальна орієнтація на споживача (зростання гудвілу);



Рис. 2. Ринковий механізм формування конкурентоспроможності екологоорієнтованого підприємництва

- отримання додаткового прибутку завдяки ціновій надбавки на екологічну продукцію, диференціації та орієнтації на додаткові сегменти ринку (зростання рентабельності);
- підвищення інвестиційно-інноваційної активності ;
- підвищення довіри з боку споживачів, акціонерів, сприятливі відносини із контактними аудиторіями і місцевою спільнотою (зростання частки ринку);
- раціональне використання ресурсів, енергозбереження (економія витрат);
- зменшення екологічних ризиків діяльності, тощо.

Підвищення ефективності екологоорієнтованого підприємства не можливо розглядати з огляду лише на фінансово-економічні показники діяльності підприємства. Врахування екологічних ефектів провадження екологоорієнтованого бізнесу ускладнено відсутністю методики розрахунку та неможливістю обліку багатьох результируючих впливів. Формування конкурентоспроможності екологоорієнтованого підприємства має

передбачати сукупність дій як самого підприємства щодо систематичного вдосконалення екологічних параметрів продукції, постійного пошуку нових каналів збуту, нових груп покупців, шляхів поліпшення сервісу, реклами, так і держави для формування сприятливого інституціонального середовища екологоорієнтованого бізнесу та дієвих механізмів його підтримки й розвитку.

Література:

1. Какутич Є.Ю. Екологічне підприємництво у забезпеченні сталого економічного зростання: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.06 / Є.Ю. Какутич ; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. - К., 2007. - 20 с.
2. Формування ринку екологічних послуг в форматі розвитку «зеленої» економіки / За науковою редакцією д.е.н., проф., заслуженого економіста України Т.П. Галушкіної. – Одеса - ІПРЕД НАН України, 2012. – 264с.
3. Іксарова Н. О. Розвиток еколого-орієнтованого бізнесу як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Финансы, учет, банки. - 2014. - Вып. 1. - С. 121-127.

Kovalenko Maryna,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Prostak Olena

graduate student

Poltava State Agrarian Academy (Ukraine, Kyiv)

DIRECTIONS OF INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTION OF PLANT PRODUCTION ON INNOVATION BASIS

Коваленко М.В.,

к.е.н., доцент

Простак О.С.

магістрант

Полтавська державна аграрна академія, Україна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБЕРІГАННЯ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Abstract. *The article deals with innovative ways of storing crop production and their efficiency. It is determined that the most effective modern storage facilities are hangars made of frameless arched constructions. It is proved that frameless arched structures are highly efficient and economical*

Key words: *grain storing, granaries, frame hangar, frameless hangar, efficiency*

Анотація. *У статті обґрунтовано інноваційні способи зберігання продукції рослинництва та їх ефективність. Визначено, що найбільш ефективним сучасним зерносховищем є ангари з безкаркасних арокних конструкцій. Доведено, що безкаркасні споруди арочного типу є високоефективними та економічними*

Ключові слова: *зернозберігання, зерносховища, каркасний ангар, безкаркасний ангар, ефективність*

Розвиток агропромислового комплексу потребує будівництва різного типу будівель та споруд. Зокрема, для переробки та зберігання виробленої

продукції, а також техніки, допоміжних матеріалів та виробів. Затребуваним нині є будівництво зерно- та овочесховищ, а також споруд захищеного ґрунту – теплиць, тепличних комбінатів тощо.

На ринку будівництва ангарів для зберігання зерна і плодощовечих культур склалася серйозна конкуренція між конструкціями із застосуванням металевого каркаса і безкаркасними спорудами арочної форми. Розглянемо переваги і недоліки кожного типу [1].

Каркасний ангар можна побудувати будь-якої форми без обмежень, що дає йому велику перевагу. Однак, треба враховувати, що корозія металу починається в місцях скупчення вологи, тобто на з'єднаннях листів заліза з каркасом, отже, рано чи пізно ангар вимагатиме часткового ремонту. Це не так просто, адже каркас є несучим і замінити його частину досить проблематично.

Технологія зведення арочних безкаркасних споруд дає можливість практично в будь-якому місці побудувати ангар в найкоротші терміни і при мінімальних фінансових вкладеннях. При цьому якість швидкокомонтованої складської конструкції не поступається класичним спорудам з цегли, бетонних плит і з інших подібних матеріалів. Безкаркасна технологія дозволяє побудувати великогабаритні приміщення для будь-яких потреб.

Безкаркасні арочні ангари – вид швидкокомонтованих будівель, які являють собою єдину самонесучу конструкцію арочної форми з рулонної оцинкованої або фарбованої сталі товщиною 0,8-1,5 мм [2]. Безкаркасні арочні ангари – сучасна технологія будівництва, яка дозволяє швидко і дешево побудувати сховище для зерна і овочів, кормів або добрив, звести гараж для агротехніки або цех для переробки сільгосппродукції.

У сільському господарстві безкаркасні ангари з успіхом використовуються в якості підлогових зерносховищ, які мають ряд переваг перед силосними елеваторами. По-перше, підлоговий склад можна використовувати як для зберігання зерна, так і для інших цілей, а силос – тільки для зберігання зерна. До того ж кукурудза, соя та інші культури краще зберігаються в підлоговому складі, в ньому менша висота падіння зерна при завантаженні, що запобігає його травмуванню. По-друге, в силосах більше конденсату, оскільки це – метал. У підлогових складах зіткнення з металом не відбувається. При цьому часто використовуються внутрішні підпирні конструкції, які поділяють взаємодію зерна з огорожувальною конструкцією [2].

Такі споруди за необхідності легко демонтуються. Їх можна перевозити та встановлювати повторно, що забезпечує даній будівельній технології універсальну перевагу, а саме – мобільність. Подібні споруди якнайкраще використовувати для зберігання врожаю або навіть для облаштування птахоферми. Іншими словами, будівництво утеплених ангарів – ідеальний варіант у тих випадках, коли необхідно забезпечення і підтримка особливого температурного режиму в приміщенні.

Будівництво утеплених ангарів вирізняється цілим набором переваг (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги безкаркасних арочних конструкцій [1]

Переваги	Практичне втілення
Надійність	Висока міцність і пожежостійкість конструкції, оскільки вона має властивості монолітної споруди
Швидкість монтажу	Тривалість зведення конструкції площею 1000 м ² – 1 місяць
Економія коштів	Низька собівартість конструкції за рахунок легкого фундаменту, низької металоємності, відсутності важкої техніки при монтажі.
Оригінальність архітектурного рішення	Споруди з великою корисною площею, зручні в експлуатації, універсальні
Повна герметичність конструкції	При будівництві конструкцій виключене використання болтів, гайок, ущільнювачів. У результаті виходить ідеальна герметична конструкція
Максимальне використання корисної площі будівлі	Самонесучі арки перекривають прольоти до 24 метрів шириною без будь-яких проміжних колон, балок або ферм
Зручність експлуатації	Незалежність від погодних умов, клімату, сезону і можливість зведення практично на будь-якому ґрунті
Тепла будівля	Конструкція може бути утеплена пінополіуретаном, що має низьку теплопровідність, герметичність, високу шумоізоляцію, зчеплення з будь-якою поверхнею
Довговічність експлуатації	50 – 70 років

Беззаперечно, головною перевагою арочних споруд є ціна безкаркасних ангарів. Зазвичай, компанії заявляють, що вартість зведення арочних ангарів приблизно в 2-2,5 рази менше, ніж каркасних споруд [2].

Економія будівництва арочних ангарів досягається за рахунок [2]:

- відсутність каркаса, що знижує металоємність проекту;
- використання полегшених (більш дешевих) фундаментів, які, до того ж, замовник може звести власними силами;
- мінімальних логістичних витрат.

Однак, вартість будівництва у різних компаній, що працюють на ринку безкаркасного будівництва, може відрізнятися у 5 разів. Усереднені дані про ціни на будівництво подібних ангарів у 2019 р. подані в табл. 2.

Таблиця 2

Ціни на будівництво безкаркасних ангарів, 2019 р. [3]

Види конструкцій	Вартість, грн/м ²
Прямостінний ангар	1070
Арочний ангар	870
Утеплений ангар	2500
Закладання фундаменту	80

Проаналізуємо економічну ефективність впровадження інноваційного проекту з будівництва безкаркасного зерносховища (табл. 3).

Таблиця 3

**Економічна ефективність проекту зі зведення безкаркасного зерносховища
(у розрахунку на 2000 т зерна), 2019 р.**

Показники	Планові значення показників
Вартість будівництва безкаркасного зерносховища площею 1 тис. м ² – усього, тис. грн	2580
у т.ч. закладання стовпчастого фундаменту, тис. грн	2500
зведення утепленого ангара, тис. грн	80
Обсяги зерна, переданого на зберігання, т	2000
Ціна реалізації зерна у квітні, грн/т	3800
Виручка від реалізації зерна у квітні, тис. грн	7600
Прибуток від реалізації зерна, тис. грн	5020
Окупність витрат прибутком від реалізації зерна, грн	1,95

Як свідчать дані табл. 3, розрахунок економічної ефективності проекту з будівництва безкаркасного ангара для зберігання зерна свідчить про доцільність впровадження останнього. Так, витратна частина проекту становить близько 2580 тис. грн і включає в себе витрати на закладання фундаменту та будівництва безкаркасного ангара (для зберігання 2 тис. т зерна). Доходна частина проекту, представлена виручкою від реалізації зернових культур за більш високими цінами, складає 7600 тис. грн. Прибуток від впровадження інноваційної технології становить близько 5020 тис. грн, що складає 1,95 грн у розрахунку на 1 грн запланованих за проектом витрат.

Внаслідок гострої нестачі зерносховищ в господарствах аграрії змушені розміщувати зерно на майданчику під навісом, втрачаючи при цьому значну частину врожаю. Таким чином, з урахуванням низьких витрат на зберігання і мінімальних втрат продукції, найбільш перспективним способом зберігання зерна в умовах сільськогосподарського виробництва є безкаркасні ангари.

Будівництво утеплених ангарів – запитана послуга на сучасному ринку. Ця технологія дає можливість в короткі терміни звести об'єкт промислового призначення. При цьому безкаркасні утеплені ангари відрізняються своєю високою ефективністю. Вони не потребують великих затрат на закладання фундаменту, а також застосування важкої будівельної техніки.

Література:

1. ПКП «Техноноватор» : [електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://tehnovator.com.ua/ua>.
2. Шаповал Є. Все про безкаркасні арочні ангари : [електронний ресурс] / Євгеній Шаповал // Агροстрой. – 2017. – Режим доступу: <https://agrobuiding.com/build/supporting/frameless/vse-pro-bezkarkasni-arochni-angari>.
3. Агроторг – торгівельний агро-портал України : [електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://agrotorg.net/ua/board/m-273642/metalevi-konstruktsiyi-angari>.

Yuriy Razovski,

Doctor of Econ. Sci., Professor,

Gzhel State University, academician of the Russian Academy of natural Sciences (RANS), the head of the leading international scientific school “Superprofit management”, member of the Union of writers of Russia (Moscow), Moscow, Russia

Oleg Ulytskiy,

Doctor of Geol. Sci., Assoc. Professor of the Chair of Geology,

Director of the Educational-Scientific Institute of Environmental Security and Management of the State Environmental Academy of Graduate Education and Management of the Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine, Laureate of the State Prize of Ukraine in the field of science and technology, Kyiv, Ukraine

Olena Suhina,

Cand. of Econ. Sci., Senior Sci. Researcher,

Public Institution “Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine”, Kyiv, Ukraine

Ekaterina Saveleva

Cand. of Econ. Sci.,

Moscow Witte University, Moscow, Russia

INNOVATIONS OF PUBLICLY-PRIVATE PARTNERSHIP AS A PRIORITY OF TRANSBOUNDARY COOPERATION FOR ECOSYSTEM CONSERVATION

Abstract. *Concrete proposals and practical recommendations on innovations of public-private partnership to certain positions of the Association Agreement between Ukraine and the European Union, the Law of Ukraine “About State-Private Partnership” and other legislative acts for use in practice of the government in sphere of transboundary cooperation between Ukraine and the EU countries are offered.*

Key words: *economic mechanism, innovations of PPP, rent, transboundary natural resources.*

In connection with the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union, as well as the fact that on February 7, 2019, the Verkhovna Rada of Ukraine introduced amendments to the Constitution of Ukraine which approved the course for full membership in the European Union and NATO and the adoption The Law of Ukraine “On Amendments to Some Laws of Ukraine on Transboundary Cooperation” (2018), it is necessary to form a new model of cross-border cooperation in the use of transboundary natural resources and conservation of ecosystems, and in particular, more wider introduction of innovative forms of management - public-private partnership (PPP).

The **purpose** of this article is development of proposals to use of innovations of publicly-private partnership at transboundary cooperation on preservation of ecosystems.

As the primary goal in sphere of use of transboundary natural resources and environmental protection is the prevention of disputed situations because of irrational use of transboundary natural resources, formations of waste, pollution of environment, expedient there is a stimulation of ecologization of production at

realization of the PPP. Strategic priority of ecologization of industrial production should be: an estimation, withdrawal and distribution of the ecological rent.

Necessary there is a maintenance of creation of effective system of transboundary cooperation in new conditions, and, in particular, priority measure – developments of system of prevention extreme a technogenic-ecological situation. As for today diversification of organizational-legal forms of entrepreneurial nature management, as the publicly-private partnership (including state-private partnership), is one of the basic directions of the institutional organization of development of ecologically directed business in the natural-resource sphere, is necessary to apply such forms of managing at the border to maintenance of an effective use of transboundary natural resources and ecosystem conservation.

For overcoming an available asymmetry of an ecological condition and ecological safety between transboundary regions of Ukraine and EU maintenance of wider introduction to the nature of the use of PPP business-models as tools of achievement of sustainable development of economy of frontier regions is necessary. It is advisable to develop the mechanisms of cross-border co-operation with the EU in the new conditions of economic integration, decentralization of authority, wide use of innovations of public-private partnership (PPP), in particular: regulatory, organizational, financial, economic, information mechanisms of state administration for the development of cross-border cooperation between Ukraine and EU countries and mechanisms of realization of environmental policy on the development of investment projects of public-private partnership at a transboundary level:

1) *organizational mechanisms:*

- mechanism for the creation of euroregions and PPPs;
- the mechanism of diversification of organizational-legal forms of entrepreneurial nature management;
- introduction of the PPP business-models in the sphere of nature use as tools for achieving sustainable development of the border economy;

2) *economic mechanisms:*

- economic mechanism of rational nature management (subsoil use, land use, water use, forest use);
- economic mechanism of production ecologization;
- economic mechanism of formation of natural rent (mining, land, water, forest, ecological);
- the economic mechanism of withdrawal is based on the profit of natural rent enterprises;
- economic mechanism of distribution of natural rent (mining, land, water, forest) between its owner (the Ukrainian people) and the nature of the user (ensuring realization of the provisions of the Constitution of Ukraine);
- economic mechanism of distribution of environmental rent between the state, regions (or capable territorial communities and citizens (up to 25%);
- economic mechanism of rent payment for the use of transboundary natural resources;
- economic mechanism for collecting an ecological rent payment for use of assimilative potential of ecosystems;

- an economic mechanism for the formation of the market for ecosystem services, including the assimilative services of ecosystems (it is advisable to introduce trade in services of ecosystems that assimilate harmful emissions (or trade in assimilative properties of the natural environment between regions of Ukraine, as well as border regions).

- it is expedient to set such a fee for the use of transboundary natural resources, so that it is economically unprofitable for enterprises to solve their economic problems at the expense of nature;

The active levers of the modern economic mechanism of nature use and environmental protection in the border area which after improvement should stimulate managing subjects to rational nature use, are: financial-credit: taxes, payments (including extraction of the ecological rent), tax privileges, excises, preferential loans, etc. It is necessary to introduce also in practice ecological leasing. It is advisable to introduce more active introduction in sphere of environmental management of the basic tools of realization of national ecological policy: ecological audit, ecological insurance of nature protection activity in frontier as bases of increase of a scientific level of management in sphere of preservation of an environment and rational use of transboundary natural resources, etc.

3) other mechanisms:

- the mechanism of carrying out of ecological audit,
- the mechanism of realization of ecological insurance of nature protection activity, etc.

It is expedient to use the mechanisms (forms) of partner relations between the state (or a capable territorial community) and business-enterprise structures in the context of capitalization of regional natural resources. The indicative economic mechanisms of nature use, developed by author O. Suhina and V. Matiukha, are presented in these scientific articles [1, 2].

In order to develop a system for the rationalization of environmental management, it is necessary to ensure the intensification of economic activity in the peripheral territories (Ukrainians are mostly poor), as well as to increase their competitiveness by mobilizing the natural resource potential of neighboring territories. Cross-border cooperation will prevent further conflicts through the use of transboundary ecosystems.

Stimulus for realization of nature protection activity are levers both the economic mechanism, and organizational-economic. It is reasonable “for a period sufficient to enterprises could restructure its activities, make the necessary changes to technology, taking into account future payments, possibly preferential fees for natural resources. But at the same time the duration of the period should be precisely determined. Those enterprises which have not consulted for the given term with a task in view, should be closed” [3].

It is also desirable to ensure the ecological-economic self-sufficiency of environmental management at the level of capable territorial communities.

Conclusions. One of advantages of use of tools of state-private partnership as versions of PPP in Ukraine is reduction of tax burden, provide business benefits and preferences. The European experience of use of possibilities of euroregional cooperation will allow to expand the range of participants of cooperation of

neighboring territories (and a private sector) and to diversify mechanisms and tools of such cooperation. Application of innovations the PPP will provide an opportunity to increase the competitiveness of border areas and implement cross-border investment projects.

References:

1. Сухіна О.М. Стратегічні пріоритети модернізації економічних механізмів надрокористування та екологізації гірничодобувного виробництва / О.М. Сухіна // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України [зб. наук. пр.] / Державна установа “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього Національної академії наук України”. – Львів, 2018. – Випуск 3 (131). – С. 78–87.
2. Матюха В.В. Особливості механізму децентралізованого управління вітчизняним фондом родовищ корисних копалин місцевого значення при їх видобуванні / В.В. Матюха, О.М. Сухіна // Регіональна економіка. – 2017. – № 3 (75). – С. 88–93.
3. Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств: монографія / Є.В. Мішенін, О.М. Ковальова, В.В. Пилипенко та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. Є. В. Мішеніна. – Суми: Вид-во “Сумський національний аграрний університет”, 2011 – 342 с.

PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Emil Gasimzade

PhD student

Institute of Economics, Azerbaijan National Academy of Sciences

WHY NANOTECHNOLOGIES IN OIL PRODUCTION?

Abstract. *XXI century is characterized with more difficult oil production globally, as oil reserves are diminishing. Producing “the last drop of oil” has been the goal of oil companies. However, through traditional technologies generally it becomes impossible to produce more than 1/3rd of oil from the wells. As one of the radical innovations, nanotechnologies have big perspectives in the oil sector as well. In this research, applications of nanotechnologies have been reviewed; and their economic aspects have been investigated.*

Key words: *nanotechnologies, oil industry, economics of nanotechnology, nanotechnologies in oil sector*

INTRODUCTION

Nanotechnology is a new phenomenon applied in many sectors. Nanotechnology is manipulating and managing characteristics of elements in nano (10^{-9} m) scale. Sometimes the term is used in plural, because despite of being researched and developed using nano-scale technologies, in macro-scale they can become completely various product and technologies.

Nano sciences are currently advancing, and nanomaterials, new techniques and methods developed by scientists find their way into various sectors. As being “hungry” to new innovations, experts in the oil sector immediately forecasted the future perspectives of using them in oil and gas production. Today leading oil companies globally use nanotechnologies, but the overall level of applications cannot be considered satisfactory. We will look through some applications of nanotechnologies; and how they are important from economic point of view.

APPLICATIONS OF NANOTECHNOLOGIES IN OIL SECTOR.

Nanotechnologies (“NT”) can have huge impact in all stages of oil and gas production. Different scientists have researched potential applications of them. For example, Esmaeli (2011) highlights importance of strong materials in the oil industry. He notes that, building blocks in nano scale allows lighter, more resistant structures. Materials become stronger even in harsh environments. Nano crystalline substances can be especially useful for harder material building. Furthermore, nanotubes can be used for the same purpose in offshore drilling. ¹ As offshore oil and gas production is harder from many aspects, such nanostructures can be especially useful help in offshore production. Besides, nanotechnology is becoming popular in enhanced oil recovery. Esmaeli (2011) enumerates several possible future and current applications of nanotechnologies in the oil industry: nanomaterials for increased strength for various parts; nanotechnology enhanced drilling and rotating equipment; improved elastomers for drilling in deep and high pressure environments; nanosensors for better analytics and ratings; new imaging techniques using nanotech; evaluation systems for environmentally sensitive and less costly production.

Ponmani et al. (2013) analyzes applications of nanotechnology in oil and gas sector. They note that, nanoparticles can be used in oil and gas production for different purposes, including clay stabilization, fluid loss control, stability of well bore, cementing, etc. A developed nanoparticle can be mixed with surfactant micellar system, as a result, fluid loss is optimized. Another problem in oil production is fine migration, which causes decrease in produced hydrocarbons. Using nanocrystals against hydraulic fracture allows fixating formation fines. Usage of nanotechnology creates stronger cements with better isolation characteristics, and ensures smoother production from wells.²

Yang et al. (2015) also describes different forms of NT applications in the oil and gas sector. They note that, especially in upstream oil sector and offshore production nanotechnologies have bigger potentials.³ Currently, globally only one third of oil reserves can be produced. Therefore, enhanced oil recovery today is one of the most important goals oil companies want to achieve. Yang et al. (2015) describes special nanoparticles, which can form self-assembled wedges. Such wedges function as separation mechanism between fluids and surface, and as a result more oil recovery becomes possible. One of the problems of modern oil production is watering of wells. High water production results in short life term of wells, at the same time decreases the amount of oil in overall produced liquid. Nanomaterials can be used for plugging purposes in water producing zones, which allows more oil production in the end. NT's are good candidates for stimulation, because specially developed nanotech improves oil recovery. The same mechanism applies for drilling fluids as well. Assuring smooth flow is important in pipelines, but, some heavy-atomic deposits, like asphaltene and paraffin creates deposits and blocks the flow. In this aspect, nanotechnologies can be used for removing such substances from internal parts of pipelines.³

Nanotechnologies are applied in oil and gas production in various forms and they are considered one of the future radical innovations in this field. However, before widening application of these technologies, oil companies need economic data to be assured about the soundness of their investments to NT.

ECONOMIC POINT OF VIEW

Nanotechnology application in oil industry is still in its infancy. However, we can see more interest and international cooperation towards application of nanotechnologies in oil production. Considering that, oil reserves are diminishing, new technologies are essential to provide economic efficiency.

Although nanotechnologies have similarities, materials and elements can be manipulated in completely different ways for creating new uses of nanotechnologies. Nanotechnologies when used in cementing, for anti-corrosion purposes, the overall count of well repairs decreases, the time between repairs diminishes because of increase in strength and characteristics of materials, and enhanced oil recovery methods increases oil production. Enumerated factors either create cost efficiency or increases revenues.

As a review of nanotechnologies in the oil sector, we analyzed some real life applications. The following applications have been applied in oil fields in Azerbaijan.

Well № 1524 stopped oil production in 2018, because of intensive sand and water flows into the wellbore. Before nanotechnology application, 7 times repairs

have been made within 5 months. Later, in June 2018 new nanosystem have been applied. No perforation works have been done. Currently well gives 1 metric ton oil daily.

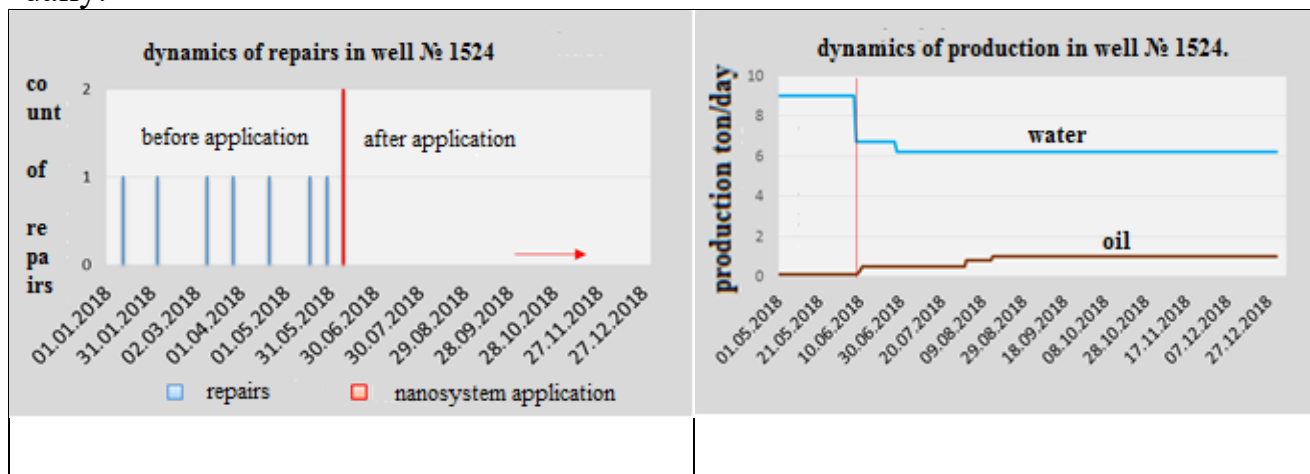


Figure 1-2. Dynamics of repairs and production for well № 1524 in Azerbaijan

The economic results of the nanotechnology application are as following:

As seen from the graphs above, after application of nanosystem count of well repairs has decreased significantly, at the same time water production has decreased, but oil production has increased. The economic benefits come from less repairs and more oil production.

In another example, well № 1524 had production of oil 0.4 ton / daily and of water 6 m³ / daily on average. Special nanosystem developed for well isolation allowed to stop sand flow into the well; at the result after September 2018 the well started producing 1.1 ton oil, 5.4 m³ water daily. The count of repairs significantly decreased.

Well № 1366 had an average 0.5 ton oil, 6.0 m³ water production daily. Because of intensive water flow the production has been stopped. Custom repair (strengthening well bottom zone) has not been successful. In February 2018 specially developed nanosystem has been applied and since then well produces 2.5 ton oil and 3.5 m³ water daily on average.

Analyzing three real life applications of nanotechnologies in oil wells proved to be economically beneficial. Such practices and the potential applications of nanotechnologies in oil sector should motivate more companies to use them in their operations.

CONCLUSION

Nanotechnologies can be applied in oil and gas production. Possible applications include stronger materials with nanoparticles, enhanced oil recovery techniques, improved characteristics in cementing, enhanced drilling fluids for making drilling process more effective, nanosensors for well analytics and etc. Reviewing some of the real life applications of nanotechnologies in Azerbaijani oil fields show very positive results, thus, they prove to be economically beneficial.

References:

1. Esmacili, A. (2011, December). Applications of nanotechnology in oil and gas industry. In AIP Conference Proceedings (Vol. 1414, No. 1, pp. 133-136). AIP.

2. Ponmani, S., Nagarajan, R., & Sangwai, J. (2013). Applications of nanotechnology for upstream oil and gas industry. In *Journal of Nano Research* (Vol. 24, pp. 7-15). Trans Tech Publications.
3. Yang, J., Ji, S., Li, R., Qin, W., & Lu, Y. (2015). Advances of nanotechnologies in oil and gas industries. *Energy Exploration & Exploitation*, 33(5), 639-657.
4. Annual report (2018) of "Nanotechnologies Department" of State Oil Company of Azerbaijan Republic

Umanets T.V.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of NAS of Ukraine, Ukraine

Topalova I.A.

PhD in Economics, Associate Professor

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of NAS of Ukraine, Ukraine

ASSESSMENT OF THE INFRASTRUCTURE AND PRODUCTION POTENTIAL OF THE REGION IN THE CONTEXT TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Уманец Т.В.,

д.е.н., професор

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

Топалова І.А.

к.е.н., доцент

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

ОЦІНКА ІНФРАСТРУКТУРНО-ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Abstract. *The article substantiates the need for analytical evaluation of domestic companies in the domestic markets of innovative products and technologies. The structural component base of the infrastructure and production potential of the region's technological entrepreneurship has been determined. An algorithm of economic and mathematical formalization of this potential is proposed. The group of regions-leaders and regions-outsiders of Ukraine on the level of the infrastructure-production potential of technological entrepreneurship is defined.*

Keywords: *technological entrepreneurship; system of technological entrepreneurship; innovative potential of technological entrepreneurship; infrastructure and production potential; integral indicators; synergetic approach.*

Анотація. *У статті обґрунтовано необхідність аналітичного оцінювання вітчизняних компаній на внутрішніх ринках інноваційних товарів і технологій. Визначено структурну компонентну базу інфраструктурно-виробничого потенціалу технологічного підприємництва регіону. Запропоновано алгоритм економіко-математичної формалізації даного потенціалу. Визначено групу регіонів-лідерів та регіонів-аутсайдерів України за рівнем інфраструктурно-виробничого потенціалу технологічного підприємництва.*

Ключевые слова: *технологічне підприємництво; система технологічного підприємництва; інноваційний потенціал технологічного підприємництва; інфраструктурно-виробничий потенціал; інтегральні індикатори; синергетичний підхід.*

З'ясування сучасної природи регіонального лідерства на засадах технологічної компоненти є вкрай важливим завданням дослідження для економістів як нової, так і старої генерації в контексті посилення у світі та в Європі технологічної сингулярності. Технологічне лідерство соціо-економічної системи як на макро-, так і на мезо- та мікроекономічних рівнях доцільно ідентифікувати цілою низкою показників, річні числові значення яких демонструють міру їх домінування у регіональній економіці. У зв'язку з цим особливо значущим має бути аналітичне оцінювання вітчизняних компаній на внутрішніх ринках інноваційних товарів і технологій в межах формування в Україні технологічного підприємництва на засадах комплексності та системності.

З огляду на вищезазначене автори статті поставили перед собою мету визначити структурну компонентну базу інфраструктурно-виробничого потенціалу регіону, розкрити особливості даної категорії в системі інноваційного потенціалу технологічного підприємництва.

Основними принципами сучасних соціо-економічних систем в умовах глобалізації та інтеграції є відкритість, цілісність, цілеспрямованість, самоорганізація, креативність і конкуренція. Завдяки об'єднанню окремих елементів цих систем на вищезазначених принципах в єдиний механізм досягається синергетичний ефект і з'являється «щось» якісно нове. Саме тому інноваційні процеси доцільно досліджувати на основі синергетичного підходу. Економічна синергетика як теорія самоорганізації, долаючи стереотипи лінійного мислення та уявлення про світ, зв'язки у якому мають жорсткий причинно-наслідковий характер, а ланцюги є лінійними, розглядає економічні процеси як динамічні, самоорганізуючі та створює при цьому зовсім інший категоріальний апарат, а також дає інше розуміння раніше вживаних понять, надаючи ним особливого відтінку [1, с. 139]. Отже, одним з провідних елементів даного підходу є самоорганізація, яку слід розглядати як спонтанне структурування, тобто процес, в ході якого створюється або удосконалюється організація складної динамічної системи [2, с. 40]. Проявом такого процесу є перебудова існуючих і створення нових зв'язків між елементами системи. Одним з прикладів вищезазначеного можна вважати появу в економіці технологічного підприємництва. Базовою науковою підтримкою такого підприємництва є інноваційний потенціал.

Кількісні та якісні параметри динамічного розвитку інноваційного потенціалу технологічного підприємництва доцільно розглядати у рамках системи індикаторів і характеристик інноваційного потенціалу технологічного підприємництва, яка утворюється на базі двох підсистем [3, с. 178]:

- підсистема 1. Інноваційний кадровий потенціал технологічного підприємництва: професійно-технічний, науковий та дослідний;
- підсистема 2. Економіко-екологічний потенціал технологічного підприємництва: інфраструктурно-виробничий, інвестиційно-фінансовий, ринковий та екологічний.

Відповідно до поставленої мети статті розглянемо інфраструктурно-виробничий потенціал регіону в контексті технологічного підприємництва. Даний потенціал включає два підблоки: інфраструктурний та виробничий.

На думку авторів, оцінку інфраструктурно-виробничого потенціалу регіону доцільно здійснювати за допомогою інтегральних індексів на базі двадцяти показників. Пропонується шести-етапна схема економіко-математичної формалізації рівня інфраструктурно-виробничого потенціалу технологічного підприємництва (далі ІВПТП) регіону:

Етап 1. Формування бази даних для розрахунку інтегральних індикаторів ІВП регіону.

Етап 2. Формування матриці вихідних даних [X].

Етап 3. Розрахунок часткових індексів конкретного блоку, що характеризують рівень ІВПТП регіону:

$$\text{для показників-стимуляторів: } K_{\text{частк.інтегр.}i} = \frac{X_{ij}}{X_{ij\max}}; \quad (1)$$

$$\text{для показників-дестимуляторів: } K_{\text{частк.інтегр.}i} = \frac{X_{ij\min}}{X_{ij}}; \quad (2)$$

Якщо для показників немає науково обґрунтованих нормативів, то пропонується для показників-стимуляторів за базу порівняння використовувати максимальне значення показника у межах всіх регіонів України, а для показників-дестимуляторів – мінімальні.

Етап 4. Розрахунок узагальнювального інтегрального індексу ІВПТП регіону за формулою середньої геометричної 20-ти часткових інтегральних індексів, що характеризують його певні аспекти:

$$K_{\text{узаг.}} = \sqrt[20]{K_{\text{частк.інтегр.}1} \times K_{\text{частк.інтегр.}2} \times \dots \times K_{\text{частк.інтегр.}20}} \quad (3)$$

Даний індекс сприяє обґрунтуванню рішень щодо визначення рівня інфраструктурно-виробничого потенціалу технологічного підприємництва регіону та його місця серед інших регіонів України; дозволяє виявити слабкі та сильні сторони складових даного потенціалу технологічного підприємництва.

Етап 5. Ранжування отриманих результатів за частковими та узагальнювальним індексом.

На даному етапі за допомогою методу рейтингової оцінки здійснюється визначення місця регіону серед інших регіонів України за тим, чи іншим індексом.

Етап 6. Визначення класу рівня ІВПТП регіону за узагальнювальним інтегральним індексом даного потенціалу відповідно до оцінної шкали, яка нараховує п'ять класів: клас 1. Критичний рівень: $K \leq 0,200$; клас 2. Низький рівень: $0,201 \leq K \leq 0,400$; клас 3. Задовільний рівень: $0,401 \leq K \leq 0,600$; клас 4. Середній рівень: $0,601 \leq K \leq 0,800$; клас 5. Високий рівень: $0,801 \leq K \leq 1,000$.

Оцінку стану інфраструктурно-виробничого потенціалу технологічного підприємництва за регіонами України було здійснено за даними 2016 року на базі даних статистичного збірника «Наука та інноваційна діяльність України» [4]. Одним з показників рівня інфраструктурно-виробничого потенціалу є кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи (X1). Найбільше таких організацій зосереджено у Харківській, Львівській, Дніпропетровській, Одеській та Запорізькій областях (інформацію надано у порядку зменшення показника за рейтингом). Мінімальна їх кількість

розташована у Рівненській, Волинській, Житомирській, Закарпатській та Хмельницькій областях.

Лідерами за показником Х2 – обсяги наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, у 2016 році були такі області, як: Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська та Київська, а аутсайдерами – Донецька, Тернопільська, Волинська, Хмельницька та Рівненська.

Більше всього нових виробів за рік було створено в наукових та науково-технічних установах (Х3) Харківського, Дніпропетровського, Полтавського, Донецького та Миколаївського регіонів, а найменше - у Рівненській, Житомирській, Волинській, Закарпатській та Херсонській областях.

У 2016 році більше всього нових технологій було створено в наукових та науково-технічних установах (Х4) таких областей, як: Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Сумська та Луганська, а найменше – у Чернігівській, Закарпатській, Житомирській, Чернівецькій та Волинській областях.

За показником Х5 – кількість створених нових методів, теорій за рік – лідерами є Харківська, Львівська, Одеська, Дніпропетровська та Полтавська області, в групу «аутсайдерів» входять Донецький, Черкаський, Луганський, Херсонський та Хмельницький регіони.

Найбільша кількість упроваджених наукових та науково-технічних робіт (Х6) спостерігається в Харківському, Кіровоградському, Дніпропетровському, Одеському та Львівському регіонах, а найменша – в таких областях України, як: Рівненська, Хмельницька, Волинська, Чернігівська та Закарпатська.

В п'ятірку лідерів за показником Х7 – кількість отриманих охоронних документів у Державній службі інтелектуальної власності на винаходи входять Харківська, Дніпропетровська, Вінницька, Одеська та Львівська області, а в п'ятірку аутсайдерів – Волинська, Чернігівська, Кіровоградська, Черкаська та Житомирська області.

Найбільша кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України (Х8), розташована в Харківському, Запорізькому, Львівському, Дніпропетровському та Полтавському регіонах, а менше всього таких підприємств зосереджено в Івано-Франківській, Миколаївській, Рівненській, Волинській, Чернівецькій та Луганській областях.

Більше всього підприємств з інноваційною активністю відносно загальної кількості обстежених підприємств в регіоні (Х9) знаходиться в Рівненській, Івано-Франківській, Харківській, Запорізькій та Київській областях, а найменше їх в Закарпатській, Черкаській, Сумській, Хмельницькій та Полтавській.

Найбільша частка підприємств з технологічними інноваціями у загальній кількості підприємств з інноваційною активністю (Х10) зосереджена у Луганській, Полтавській, Хмельницькій, Харківській та Львівській областях, а найменша – у Вінницькому, Київському, Тернопільському, Херсонському та Дніпропетровському регіонах.

Лідерами за показником Х11 – питома вага підприємств з продуктивними інноваціями в загальній кількості підприємств з технологічними інноваціями є

Черкаська, Чернігівська, Полтавська, Вінницька та Київська області, а аутсайдерами – Волинська, Харківська, Закарпатська, Чернівецька та Рівненська.

Найбільшу частку підприємств з процесовими інноваціями в загальній кількості підприємств з технологічними інноваціями (X12) мають такі регіони, як: Волинський, Чернівецький, Одеський, Рівненський та Житомирський, а найменшу – Івано-Франківська, Полтавська, Луганська, Черкаська та Сумська області.

Групу регіонів-лідерів за показником X13 – питома вага підприємств з продуктивними та процесовими інноваціями в загальній кількості підприємств з технологічними інноваціями - формують Сумський, Рівненський, Полтавський, Івано-Франківський та Дніпропетровський адміністративно-територіальні центри України, а групу регіонів-аутсайдерів – Запорізька, Хмельницька, Волинська, Чернігівська та Луганська області.

Найбільша питома вага працюючих на інноваційно-активних підприємствах відносно загальної кількості працюючих на обстежених підприємствах (X14) зосереджена у Запорізькій, Миколаївській, Харківській та Львівській областях, а найменша – у Черкаській, Житомирській, Закарпатській, Одеській та Луганській областях.

За показником X15 - частка працюючих на підприємствах з технологічною інновацією відносно загальної кількості працюючих на обстежених підприємствах лідерами є Львівська, Сумська, Дніпропетровська, Харківська та Запорізька області, а аутсайдерами – Закарпатська, Донецька, Луганська, Чернівецька та Тернопільська.

Регіонами, які мають найбільшу питому вагу промислових підприємств, що впроваджували інноваційні процеси, до загальної кількості промислових підприємств (X16), є Рівненський, Закарпатський, Сумський, Луганський та Хмельницький, а з найменшим значенням цього показника є Івано-Франківська, Вінницька, Полтавська, Херсонська та Черкаська області.

Лідерами за показником X17 - частка промислових підприємств, що впроваджували маловідходні та ресурсозберігаючі процеси, у загальній кількості промислових підприємств регіону, які впроваджували інновації, є Херсонська, Сумська, Рівненська, Запорізька та Чернівецька області, а аутсайдерами – Харківська, Житомирська, Хмельницька, Київська та Волинська.

До групи регіонів-лідерів за показником X18 - питома вага промислових підприємств, що впроваджували інноваційні види продукції, відносно загальної кількості промислових підприємств регіону, які впроваджували інновації, входять Херсонський, Запорізький, Кіровоградський, Вінницький та Чернівецький регіони, а до групи регіонів-аутсайдерів – Рівненська, Волинська, Житомирська, Одеська та Хмельницька області.

Найбільша кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, відносно загальної кількості підприємств регіону зосереджена в Тернопільській, Запорізькій, Харківській, Сумській та Черкаській областях, а найменша – в Хмельницькому, Рівненському, Донецькому, Луганському та Закарпатському регіонах.

Максимальне значення питомої ваги промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, яка була новою тільки для підприємства, відносно загальної кількості промислових підприємств регіону, що реалізовували інноваційну продукцію, (X20) спостерігається у Рівненській, Волинській, Івано-Франківській, Закарпатській та Чернівецькій областях, а мінімальне – у Запорізькому, Київському, Вінницькому, Херсонському та Луганському регіонах.

За частковими інтегральними індексами вищезазначених показників було розраховано узагальнювальний інтегральний індекс інфраструктурно-виробничого потенціалу (рис. 1).

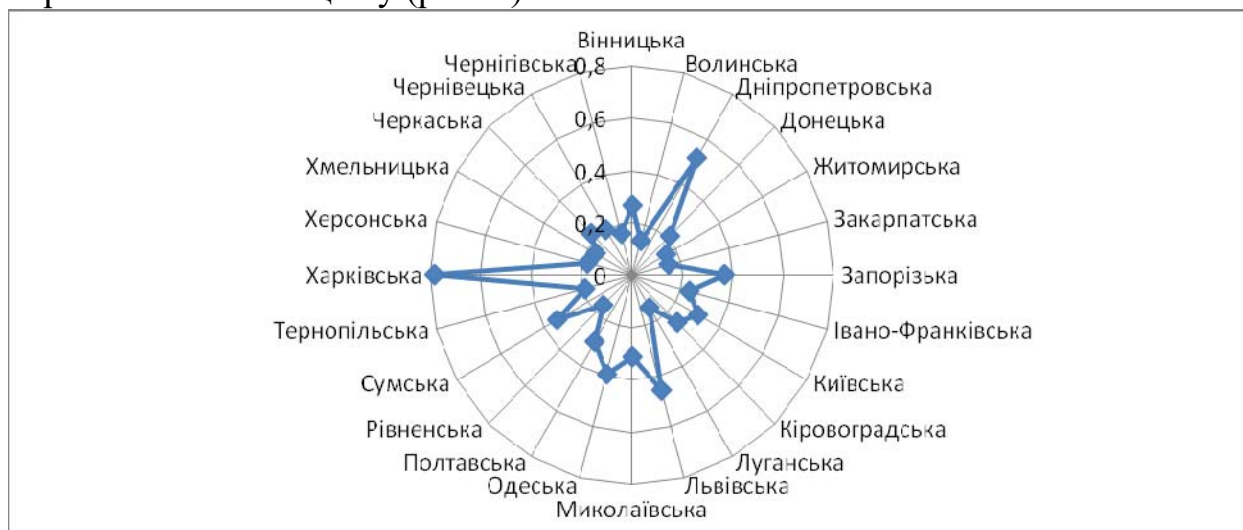


Рис. 1. Розподіл регіонів України за узагальнювальним інтегральним індексом інфраструктурно-виробничого потенціалу у 2016 році

Ідентифікація отриманих даних відповідно до оціночної шкали дозволила визначити рівень забезпечення технологічного підприємництва інфраструктурно-виробничим потенціалом за п'ятьма класами:

клас 1 - критичний рівень: спостерігається у Волинському (24), Житомирському (20), Закарпатському (22), Луганському (23), Рівненському (21), Тернопільському (16), Херсонському (17), Хмельницькому (19) та Чернігівському регіонах (18) (37,5% від загальної кількості); *клас 2 - низький рівень:* мають 50,0% областей України: Вінницька (10); Донецька (14), Запорізька (5), Івано-Франківська (12), Київська (8), Кіровоградська (11), Миколаївська (7), Одеська (4), Полтавська (9), Сумська (6), Черкаська (13), Чернівецька (15) та Чернігівська (18); *клас 3 – задовільний рівень:* мають 8,3% регіонів України, а саме: Дніпропетровській (2) та Львівській (3); *клас 4 – середній рівень:* має Харківська область (4,2% від загальної кількості); *клас 5 – високий рівень:* не має.

Отже, в межах регіонів України спостерігається нерівномірність розподілу інфраструктурно-виробничого потенціалу, а це, у свою чергу, вимагає виваженої стратегії щодо розвитку внутрішнього ринку інноваційних товарів і технологій.

Литература:

1. Гранжевська Н.І. Теоретико-методологічні новації синергетики в дослідженні трансформації економічних систем //Вісник України академії банківської справи. – 2006. - № 2. – С. 139-143.
2. Христіановський В.В., Макаренко М.О. Використання синергетичного підходу при аналізі функціонування виробничих систем: теоретичні аспекти //Вісник Хмельницького національного університету. - №4. – Хмельницький, ХНУ, 2017. – С. 39-42.
3. Бутенко А.І., Уманець Т.В., Гриневич Л.С. Методологічні основи дослідження інноваційного потенціалу технологічного підприємництва в Україні // Економічний вісник Донбасу. – 2017. - № 2 (48). – С. 177-186.
4. Наука та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики, 2016.

MONEY, FINANCE AND CREDIT

Barbora Drugdová

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

THE COMMERCIAL INSURANCE MARKET AND INTERNATIONAL RISKS IN THE SLOVAK REPUBLIC

Abstract. *The article is devoted to commercial insurance market and to insurance of international risks as a part of non-life risks in the Slovak Republic. Since 1 May 2004, the Slovak insurance market has been part of the uniform European Union insurance market, which includes over 5,000 insurance companies. After Slovakia's admission to the European Union, several legislative changes have been adopted in the area of commercial insurance industry, which also influenced non-life insurance and the insurance of international risks as part of non-life risks. The most recent act in the area of commercial insurance mentioned in the paper is the Act of the National Council SR No. 39/2015 Coll. on Insurance, in which there are legislative changes in life and also non-life insurance. The insurance companies associated in the Slovak Insurance Companies' Association deal with insuring international risks on the Slovak insurance market. By 31 December 2017, there were 21 commercial insurance companies on the Slovak insurance market, of which 21 were associated in the Slovak Insurance Companies' Association. Commercial insurers offer a wide variety of insurance products.*

Keywords: *risk, international risk, commercial insurance, non-life insurance, insurance companies, technical insurance premium*

JEL codes: G02, G22, G23

1. Introduction

The economic and social development of the European Union and in the world is at present influenced by globalisation and integration. This also holds for also the insurance industry, non-life insurance, as well as the commercial insurance market in the area of non-life insurance. Insurance and the insurance industry extend directly or indirectly to all areas of human activities, and so they affect each firm, enterprise, citizen, entire society; all the changes in society are reflected in some way also in insurance activity. Development of science, technology and culture brings to the market new modern products, new activities, and thus also new risks. Enterprises and businesspeople, citizens, state, as well as insurance companies have to take into consideration and calculate with these risks. Consequently, commercial insurance companies have to constantly prepare new insurance products related to life and non-life risks for the commercial insurance market and simultaneously monitor the development in the entire economy (e.g. GDP development, unemployment growth, inflation, growth of prices, movement of money/pecuniary incomes, demographic data, and other macro-economic and micro-economic indicators).

2. Description of Non-life Risks

Non-life insurance is an insurance that includes a broad range of risk of non-life type. In the literature, we can find various definitions of the essence of non-life insurance. For example, authors of the publication: Insurance: Theory and Practice" define the essence of non-life insurance in terms of coverage of an entire range of

existing risk of non-life character, which endanger human activities. In the publication: "Practical guide to financial and actuarial mathematics", T. Cipra includes to non-life instance apart from accident, liability and property insurance also private health and sickness insurance.

Non-life risks can be divided into four groups: The first group includes risks that present danger to health and lives of persons – e.g. accident (casualty), illness, disability, and the like. The second group includes risks that cause financial losses – credit risks, legal risks, risks of financial losses, liability risks and the like. The third group contains risks producing direct material losses – elemental risks, theft, vandalism, and the like. The fourth group includes international risks. Non-life insurance is short-term, i.e. the insurance contract is closed for an indefinite duration with a yearly insurance period, or one that is shorter than a year in contrast to life insurance contracts which are long-term and are closed for a definite duration. The insurance contract constitutes a bilateral legal document, which is a basis of contractual relation between the insurer and the insured. In it, the insurer pledges to provide within a negotiated extent the insurance premium, if an accidental insurance event arises, which is stipulated in the insurance contract, and the insured takes a pledge to pay the insurance premium.

2.1 Essence and description of international risks as part of non-life risks

Economic relations arising between two or more states bring a lot of new risks but also the opportunities of forecasting, reducing, and eliminating them. Many of these risks pass from one state into another, e.g. price fluctuations, inflation development, and the like. On the other hand, some risks enable to refrain from and eliminate numerous difficulties of a different kind, e.g. import of shortage raw materials and materials, thus supporting the development of production while enabling the expansion of exports and the like.

In professional foreign and domestic sources available, we encounter with the classification of international risks as part of non-life risks in the area of non-life insurance, which are connected with international commercial relations. We understand the concept of international risks as the risks arising outside the territory of a given state.

The problems of international risks are extensive and comprehensive in terms of diversification of the cases in terms of export, re-export or import; from numerous aspects, including commercial, legal, technical, banking and financial ones, as well as from broader political and economic connections.

The most frequent classification is that into three groups of international risks, the focus will be on them in the present paper, namely: commercial risks, political and economic risks, and other types of risks.

3. Classification of International Risks as Part of Non-life Risks

International risks are classified in non-life risks. International risks are divided into commercial or trade (financial) risks, political and economic risks and special types of risks.

3.1 Description and classification of commercial risks

Commercial risks create a system of larger and smaller risks, relating to mainly trade-and-finance transfers.

The intensity of commercial risks is stronger in external relations than in internal economy of countries, mainly due to the following reasons:

- Difference in mentalities accompanied with a limited communicative competence, but also with difficulties in searching for new markets.
- Language barriers involve the danger of misunderstanding or wrong interpretations in closing contracts, which may result in negative consequences.
- Differences in legal systems may lead to the situation when the contract is interpreted according to the law and commercial usage of the exporter as well as the importer. Awards of the courts concerned are hard to enforce abroad and may be more expensive than the subject-matter of the dispute.
- A larger distance between contractual parties, which results in less mutual knowledge, worse orientation in a foreign market, and also in a higher transportation risk.
- Commercial risks in contractual relations ensue from the danger that the foreign partner fails to adhere to the contract closed either because it is not willing to do so, or because the party concerned is unable to stand by the contract. The inability of the partner to fulfil commitments resulting from the contract is, as a rule, caused by the change in the economic position or in an unrealistic estimate of their economic possibilities.

The intensity of the impact of commercial risks on individual operations abroad is, in general, given by two factors:

- The first factor is the partner's reliability – it is possible to assess the legal position of the partner from this aspect, the partner's proprietary condition, commercial efficiency, technical and economic conditions of fulfilling the commitment, and the like.
- The second factor is a degree of legal protection of a given contractual relation – it is as a rule the case of legal perfection of the contract, its terms and conditions, the law according to which the legal relation is assessed, character of sanctions for non-fulfilment of the contract.

Commercial risks are kinds of risks, which can affect the results achieved mainly in the negative direction. They are one of the few kinds of risks in which the protection can be applied via their minimisation. These risks are influenced by the quality of work of entities in the sphere of foreign economic relations, their ability to appraise risks and choose suitable ways of their restriction. Commercial risks can be divided into: market risk, risk of the failure to take over the goods, risk of non-payment (default risk), commodity risk, and transportation risk. Commercial insurance companies offer a broad scale of insurance products to individual entities of the national economy for the coverage of commercial risks.

3.2 Description and classification of political and economic risks

Political risks ensue from an overall political, economic and financial situation of the country to into which exports directed.

The concept of political risk is in general connected with an immediate threat to profit; in extreme cases it also involves the danger of the economic existence of foreign companies, or even also international enterprises. The reasons for the rise of political risks result from changes in the political environment of an enterprise. They are materialized by means of measures adopted by the state, and these mean for the exporter the risk of non-ratification or cancellation of the contract, embargo of export, non-performance of foreign exchange transfer, confiscation of materials and products, and the like.

From the broadest perspective, this risk results from hostile activities, e.g. war, revolution, strikes, commotions, civil wars, etc. Political and economic risks in international trade can no longer be considered to be external risks. These risks cannot be generally underrated. It is necessary to the calculation of the deal. An immense indebtedness of the developing world, extensive financial insolvency, international debt crisis, dangerous and explosive situation in many world regions, all these factors just strengthen and emphasize the necessity to decrease political and economic risks.

3.3 Political and economic risks are classified into the following kinds:

Exchange risk – the money that the importer has already paid at their bank cannot be (temporarily) exchanged for any other foreign currency as a result of government measures of an importing country as well as due to shortage of foreign exchange.

Moratorium – settlement and transfer of the amount due to the exporter will not be permitted by the state at the time of debt maturity, but will allow only partial payment of the debt, or the deferral of payment will be directed.

Transfer risk – the money paid by the importer at the bank cannot be (partially or completely) transferred abroad, because the importing country refuses to permit this kind of transfer for economic and political reasons.

The risk of transfer involves the danger of a complete or partial restriction of the transfer of profit, material goods, know-how, licence fees, payment for services as well as of capital.

The risk of transfer is currently becoming one of the greatest risks for international financial institutes and banks. Transfer risks usually include: a country's financial insolvency and risk of obstacles to trade.

3.4 Special kinds of risks as part of international risks

Special kinds of risks constitute a separate group of international risks. This group includes the following risks: exchange rate risk, risks of interest rate fluctuation, inflation risk, legal risk, foreign investment risks, natural and technical disasters/catastrophes, risks of terrorist attacks, and specific risks. We can include the following risks in the group of specific risks: specific risks of certainty, safety, covering events that present danger to our health, freedom, and life of employees of international companies and institutions, as well as of family members, and apprehensions to the future. Everyday reality persuades us about a rising "capability" of man or a group of people who have to nationalistic, ideological, religious, sectarian, or even terrorist inclinations, who pose a threat to not only property but also health and lives of innocent people. A rising number of terrorist attacks on the

threshold of the millennium cannot leave calm all peace-loving people on this planet. We can mention also more severe attacks, e.g. attack in the United States in 2001, or in Spain in the year 2004, and other terrorist attacks mainly in the US, Great Britain, France, Germany as well as in third countries.

4. Insurance of International Risks as Part of Non-life Risks on the Slovak Commercial Market

On the Slovak commercial insurance market, the insurance of international risks as part of non-life insurance belongs to the province of commercial insurance companies, which are associated in the Slovak Association of Insurers.

Table 1

Technical insurance premium in life insurance and non-life insurance as at 31 December 2017 in EUR thousands

Technical insurance premium (in EUR thousands) as at 31 December 2017			
No.	Commercial insurance company	Technical insurance premium in life insurance	Technical insurance premium in non-life insurance
1	AEGON Life Insurance company, a.s.	48,690	0
2	Allianz – Slovenská poisťovňa/Slovak Insurance company, a. s.	239,329	364,039
3	ČSOB Poisťovňa/Insurance company, a. s.	48,724	37,619
4	ERGO Life Insurance company, a.s.	6,509	870
5	Generali Slovensko insurance company, a. s.	94,735	130,280
6	NN Life Insurance company, a. s.	74,570	0
7	KOMUNÁLNA insurance company, a.s.VIG	108 202	87,229
8	KOOPERATIVA insurance company, a. s., VIG	202,263	226,431
9	Insurance company Cardif Slovakia, a.s.	6,447	17,750
10	Poštová poisťovňa/Post Office Insurance company, a.s.	12 494	1,784
11	Insurance company of the Slovak Savings Bank, a. s. VIG	154,122	214
12	UNION Insurance company, a. s.	9 894	43 221
13	UNIQA Insurance company, a. s.	37,594	92,062
14	Wüstenrot Insurance company, a. s.	31,992	25 198
15	AXA, Life-insurance company, a. s. branch of insurance from another Member State	55,214	13,219
16	AXA, insurance company, a. s. branch/agency from another Member State	0	0
17	BASLER, Sachversicherungs, insurance company, a. s. from another Member State	0	4 669
18	Collonade Insurance, S.A., insurance company, a. s. from another Member State	0	23,388
19	D.A.S.	0	2,862
20	Groupama insurance company, a.s., branch/agency	370	7,628
21	MetLife, Europe	120,326	6,317
22	Slovak Office of Insurers	0	11
	Total	1,229,254	1,167,881

Source: Internal materials, SAP, Bratislava 2018

Numerous commercial insurance companies operate on the commercial insurance market in advanced economies. Each of them participates in this market with a different offer of insurance products and attempts to cover the largest possible

space (insurance field). As at 31 December 2017 as mentioned before, as many as twenty-one commercial insurance companies operated on the Slovak insurance market; all of them were associated in the Slovak Association of Insurers.

Table 1 depicts the technical premium in life and non-life insurance as at 31 December 2017 in thousand euros and the participation of individual commercial insurance companies in the total technical insurance premium on the Slovak insurance market.

The total technical premium in 2017 was 2,447,281 thous. euros. As can be seen from Table 1, technical insurance in life and non-life insurance as at 31 December 2017 (ths. Euro) of the insurance company Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s., indicates it was the leader in the Slovak insurance market in the life insurance business with 239,329 thousand euros and in non-life insurance with CZK 364,039 thousand euros.

The second position was occupied by KOOOPERATIVA, insurance company, a. s. in the area of life insurance amounting to 202,263 thous. euros and also in non-life insurance amounting to 226,431 thous. euros; the third place in life insurance business was taken by the Insurance company of the Slovak Savings Bank, a. s. VIG with 154,122 thous. euros and in non-life insurance by the insurance company Generali Slovensko, insurance company, a. s. with 130,280 thous. euros.

The most important insurance products in the area of international risks offered by commercial insurance companies on the commercial insurance market are: transportation insurance (insurance of international transportation of consignments), insurance of investment unit (building and assembly insurance), insurance of exhibitions and fairs, product liability insurance, insurance of international road carrier, motor hull insurance for travel abroad, aircraft operation insurance and special risks insurance. Special risks include mainly: insurance of equipment of nuclear industry and of allied perils, export credit insurance, insurance of caution money, insurance of early delivery of goods to a foreign buyer, and insurance of shipping charges.

Another group, which we classify in the area of international risks relate to insurance of persons, namely: insurance of tourist risks, tourism insurance, insurance of medical expenses incurred abroad and the like.

In connection with the insurance of international risks, as part of non-life risks, it has to be mentioned that commercial insurance companies on the Slovak insurance market do not offer some insurance, which are in used in European Union countries, in particular in Great Britain, Germany and France, and in the entire advanced world, mainly in Japan and in the United States of America. They are in particular insurance products from the area of commercial risks (e.g. banking and financial risks) and also insurance products that belong to the special kinds of risks (e.g. natural catastrophes risks and technical disasters, as well as risks of terrorist attacks and the like.)

5. Conclusion

In conclusion, we can state that the international risk insurance as part of nonlife risks is very important. This results from economic and political aspects. The problems of international risks as part of nonlife risks is very extensive and comprehensive, and in terms of diversification of cases according to whether it is the

case of export, re-export, or import, and numerous other aspects: commercial, legal, technical, banking and financial ones, as well as according to a broader political and economic context. In connection with the insurance of international risks as part of nonlife risks in the globalisation and integration processes, in the future, the commercial insurance companies operating on the Slovak insurance market can be expected to offer the insurance products specialized in international risk insurance, offered by commercial insurance companies in other insurance companies of the European Union and in the entire advanced world. It is in particular the case of insurance products in the area of commercial risks, mainly banking and financial risks.

References:

1. Cipra, T. (2005).). Practical guide to financial and actuarial mathematics. Praha: Ekopress,
2. Drugdová, B. (2017). *Non-life Insurance*, ŠEVT, Bratislava
3. Vaughan,E.J. – Vaughan, T.M. (2007), *Fundamental of Risk and Insurance*. New Jersey: John Wiley and Sons, 2007, p.252

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Miroslava Peicheva

Associate Professor, PhD (Economy)

University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

A MODEL FOR REMOTE SOCIAL AUDIT OF UNIVERSITIES

Abstract: *We are witnessing a change in the nature and manner of work in different professions under the influence of innovation. The activity of social audit is not an exception. Until now, the traditional way of conducting a social audit was at the workplace. The main sources of information were: organization's documents, workplaces and stakeholder interviews. Currently, along with these sources of information, social audit also uses one more - the company's websites. The innovations introduced by the company provide opportunities for the social audit to be carried out from distance. In the proposed model for a remote social audit, some of the criteria for socially responsible behaviour of the universities, which were included in the checklist are based on the information on the universities websites.*

Key words: *social audit, innovations, websites, remote social audit*

INTRODUCTION

The necessity of conducting a social audit of universities is determined by at least two reasons. First, universities are educating the generations that will determine the directions for future development of the countries and the world. In this sense, the social responsibility of universities, which should evolve along with economic and environmental responsibility, is worth attention. Second, universities often declare to be social responsible because this creates a good reputation. But sometimes the declared socially responsible behaviour is not done in practice.

By its nature, the social audit of universities is a systematic process through which a competent person provides an independent assessment of the allegations presented by universities in connection with the fulfilment of their social objectives. The methodology of the social audit of universities is not different from the methodology of the social audit of business organizations. What changes modern social audit in general, including the social audit of universities, are the innovations introduced in organizations that are subject to audit. Innovations have an active presence in the lives of universities, because they help universities achieve a "sustainable competitive advantage"²⁴. More and more organizations, including universities, create an environment that is "favourable to innovations"²⁵.

In order to adapt to modern lifestyles, student's needs and behaviours universities introduced innovations, related to the development and maintenance of attractive, fulling with up-to-date information and gathering attention websites.

On their own websites, all the world's leading universities, present extensive information about their social responsibility.

²⁴ Dimitrova, Ya., Korporativna kultura – konkurentosposobnost prez prizmata na inovaciata, Socialno-ikonomicheski analizi, velikotyrnovski Universitet Sv.Sv. Kiril I Metodii, Stopanski fakultet, kniga 1,2018 Available at: file:///C:/Users/12/Documents/Iziskvania%20za%20profesor/Moi%20publikacii/Konferencii%20v%20chujbina/Materiali/YDimitrova_CorpCult_Perf_Innovation.pdf, p. 84

²⁵ Dineva,V.,Inovacii i vytreshen odit, Sbornik s dokladi ot edinadeseta mejdunarodna nauchna konferencia na mladite ucheni, 15 dekmври, 2015,UNWE, p. 671

Study limitation: Universities included in the survey are leading European universities. Universities for which information will be collected are situated in: United Kingdom, France and Germany.

METHODOLOGY OF THE SURVEY

The methodology of the study includes five main steps: defining the essence of remote social audit, selecting universities, collecting information from the universities websites, analysing their socially responsible behaviour, based on the information on the websites, developing a model for a remote social audit, main conclusions.

I consider that remote social audit is a systematic process by which a competent person collects from distance, analyses and appraises evidence in order to provide an independent assessment of claims made by the auditee organization in relation to the fulfilment of its social objectives.

The study includes universities from Great Britain, France and Germany. From each of these countries 5 state universities were selected under the QS World University Ranking. For Great Britain the universities are: University of Cambridge, University of Oxford, UCL (University College London), Imperial College London, King's College London, The University of Edinburgh. The last two universities have an equal number of points in the rankings. For this reason, universities in the UK are six. For France the universities are: Ecole normale supérieure (Paris), Ecole Polytechnique, Université Pierre et Marie Curie (UPMC), École Normale Supérieure de Lyon, CentraleSupélec. For Germany universities are: Technische Universität München, Ludwig-Maximilians-Universität München, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Karlsruher Institut für Technologie, Humboldt-Universität zu Berlin²⁶.

All the websites of the selected universities were visited. Object of social audit is the socially responsible behaviour of universities. Therefore, in all universities websites, I am mainly looking for the information concerning their social responsibility.

RESULTS

On the basis of the information gathered from university websites, the following conclusions can be drawn on the characteristics of socially responsible behaviour of universities.

First: All of the analysed universities state their socially responsible behaviour using specially developed webpages on their websites. Second: most of the analysed universities have a strategy of social responsibility and/or sustainable development.

Third: A significant part of the analysed universities report the achievement of their social objectives and/or sustainable development goals. Fourth: In their organizational and managerial structure, there is a responsible department and/or responsible person for sustainable development and/or the university's socially

²⁶ Peicheva, M., Social responsibility of the universities in Europe – research of diversity of practices (UK, Germany, France, Bulgaria), Economic Alternatives, Issue 1, 2019

responsible behaviour. The main features of the universities socially responsible behaviour will form part of the criteria in the remote social audit checklist.

MODEL OF REMOTE SOCIAL AUDIT

The model of a remote social audit is presented in Figure 1.

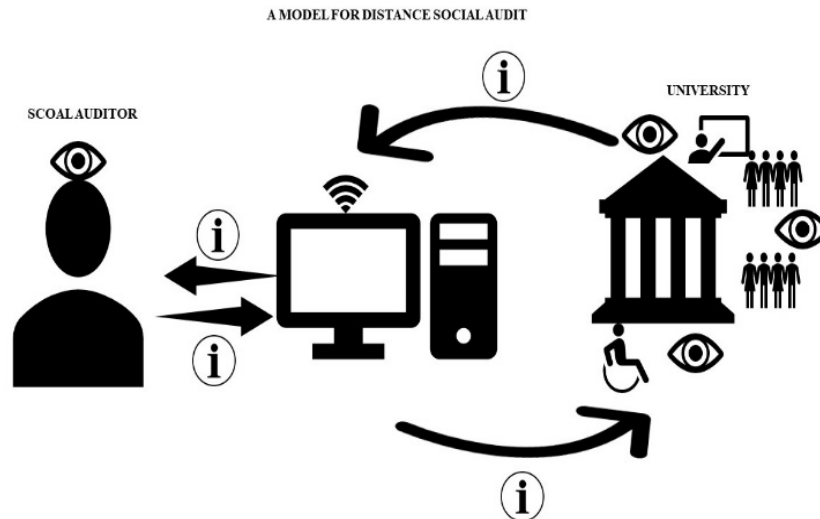


Figure 1. The model of a remote social audit

On the basis of the information on the characteristics of the socially responsible universities, a checklist was developed and afterwards used in the model for remote social audit (Table 1).

MAIN CONCLUSIONS

Benefits of the remote social audit:

In the future, I expect that the social audit will be entirely remote. Probably the social auditor will have access to the information from the organization's cameras installed in and around buildings. In this case, in and around universities.

I foresee that the social auditor, who does a remote social audit will have access to software products related to staff administration. In this way, the social auditor will be briefed on what is happening in the audited organization, he will monitor the emergency exits, and the access control

In this relation, I believe that the remote social audit has at least six advantages, related with: in terms of increasing the reliability of information; increase the objectivity of the auditor's assessment, lower cost of auditing, reduced emissions, reduced overtime, and prevention of the risk of exerting pressure (physically and mentally) on social auditors.

Objectivity and reliability of information. Information from the remote social audit is collected in real time. It cannot be manipulated because the social auditor gets the information from the cameras and the software products the company is working with.

Objectivity of the assessment of the social auditor. Obtaining objective, non-manipulated information is a prerequisite for increasing the objectivity of the assessment of the social auditor.

Decreasing the cost of social audit. Until now, trips from one country to another greatly increased the costs of the social audit process. All these costs are at the expense of the company undergoing a social audit. Subsequently, the audit is paid by the customers.

Table 1

Checklist used in the Model of Remote Social Audit

Collecting information about the socially responsible behavior of universities from internet sources / university websites				
Criterion	Yes	No	Inappropriate	Evidence
Strategies and policies for sustainable development and / or socially responsible behavior of the university				web page / website
Communicating of the socially responsible activity of the university (publishing events, issuing bulletins, etc.)				web page / website
The presence of responsible persons and / or units for the sustainable development and / or socially responsible activity of the university				web page / website
The university publishes a report on its sustainable development and / or its socially responsible activity and others				web page / website
Collecting information from cameras in and around the university				
Criterion	Yes	No	Inappropriate	Evidence
Accessible environment				date, time, camera recording
Access control, providing student security				date, time, camera recording
Clean emergency exits				date, time, camera recording
Appropriate work wear and others				date, time, camera recording
Collecting information from university documents / providing the social auditor a distance access to the company's software product				
Criterion	Yes	No	Inappropriate	Evidence
Advertising of the vacancy				document from the software products used in the different units of the university
Employment/Labour contracts				document from the software products used in the different units of the university
Job descriptions				document from the software products used in the different units of the university
Payroll				document from the software products used in the different units of the university
Collective agreements				document from the software products used in the different units of the university
Internal rules and procedures				document from the software products used in the different units of the university
Ethical codes				document from the software products used in the different units of the university
Functioning schedule				document from the software products used in the different units of the university
Establishment schedule and others				document from the software products used in the different units of the university
Collection of information by stakeholders				
Criterion	Yes	No	Inappropriate	Evidence
Questionnaires to institutions (eg state administration, companies)				Filled questionnaires
Questionnaires to students				Filled questionnaires
Questionnaires to teaching staff				Filled questionnaires
Questionnaires to the administrative staff				Filled questionnaires
Questions to the local community				Filled questionnaires

Environmental benefits. Remote social audit reduces the necessity of travelling from one country to another. This way it reduces harmful emissions from transport.

Reducing overtime. In the remote social audit, the social auditor has the opportunity to monitor the work premises around the clock. Knowing this, employers could not abuse the detention of workers after working hours.

Prevent the risk of pressure (physical and psychological) on social auditors. It is not a secret that often, after receiving the assessment from the social auditor, some employers exert pressure (physically and/or mentally) on the social auditors. Remote Social Audit will prevent this risk.

Key findings for the model of remote social audit of universities

The proposed Remote Social Audit model of the universities could be applied to perform remote social audit and to other organizations, regardless of their main activity and ownership type.

The model is open. It could be further developed by adding elements and / or different types of evidence.

By its nature, remote social audit is an innovative form of audit, which in turn uses innovations in organizations.

The proposed model will be beneficial to employers who declare and respect the principles of socially responsible behaviour.

It is likely that the model will not be accepted by employers who declare that they adhere to the principles of socially responsible behaviour, enjoy the advantages of goodwill (good reputation), but are actually socially irresponsible.

Traditional social audit is less effective in seeking a correlation between declared and actually implemented socially responsible behaviour. By contrast, innovative remote social audit will provide an objective and realistic assessment. I believe that introducing a remote social audit will benefit hired employees, right employers and the state.

References:

1. Dineva, V. Inovacii i vytreshen odit, Sbornik s dokladi ot edinadeseta mejdunarodna nauchna konferencija na mladite ucheni, 15 dekmvri, 2015, UNWE, p. 671
2. Dimitrova, Ya. Korporativna kultura – konkurentosposobnost prez prizmata na inovaciata, Socialno-ikonomicheski analizi, velikotyrnovski Universitet Sv.Sv. Kiril I Metodii, Stopanski fakultet, kniga 1, 2018 Available at: file:///C:/Users/12/Documents/Iziskvania%20za%20profesor/Moi%20publikacii/Konferencii%20v%20chujbina/Materiali/YDimitrova_CorpCult_Perf_Innovation.pdf
3. Peicheva, M. Social responsibility of the universities in Europe – research of diversity of practices (UK, Germany, France, Bulgaria), Economic Alternatives, Issue 1, 2019

Ali Veysel

Associated Professor, PhD in Economics, Certified Public Accountant, Certified Internal Auditor in the Public Sector
VUZF University – Sofia, Bulgaria

THEORY OF CONTROL – SCHOOL OF PROF. MIHAIL DINEV

Abstract. *The article is devoted to the issues of the synthesis in the theory of control. It is noted that the independent studying of the concepts does not allow using the best practices. Attention is drawn to the weaknesses of COSO and Balanced Scorecard. To solve the problem are summarized the basic characteristics of the School of Prof. Mihail Dinev. These characteristics can be used to establish integrated control in the enterprises.*

Key words: *Theory of Control, COSO, Balanced Scorecard, School of Prof. Mihail Dinev, Bulgaria.*

One of the most important issues, related to the theory of control is its synthesis. Many of control practices have their own theories. That's why there is no single methodology for them. This is an essential problem because the independent studying of the concepts does not allow using the best practices. To solve the problem can be studied the scientific researches of Prof. Mihail Dinev, published since 1970s.

Since 1950s in the world have been established two concepts of control – management control and internal control. They have some common features and differences. Both concepts can be accepted as controls. This can be argued with the elements of the control system. According to Prof. Anthony **every control system has at least four elements** [1, p. 2]: *a detector or sensor* (which is a measuring device that identifies what is actually happening in the situation being controlled), *an assessor* (which is a device for determining the significance of what is happening), *an effector* (which is a device that alters behavior if the assessor indicates the need for doing so), and *a communication network* (which transmits information between the detector and the assessor and between the assessor and the effector).

It is undisputed that the management control and the internal control include the above basic control elements. Both concepts include many controls.

The **COSO** consists five interrelated components. They are control environment, risk assessment, control activities, information and communication, and monitoring [3, pp. 83-106].

The control environment sets the tone of an organization, influencing the control consciousness of its people. It provides discipline and structure. Control environment factors include the integrity, ethical values, management's operating style, etc. Many authors consider such activities as social control [2, pp. 644-649]. They have reasons because maintaining adequate control environment can be done by measuring what is actually happening (a detector), its evaluation (an assessor) and regulation (an effector). In all these activities a proper communication network is used. That is why the control environment can be defined as the control of the social environment.

Similarly, it can be argued that the risk assessment is control of the object selection; control activities are control of processes, monitoring is control of the effectiveness of other controls.

Information and communication cannot be defined as controls. Information is a part of the detector because it is used to measure what is actually happening. Communication is one of the elements of every control – a communication network.

The **Balanced Scorecard** includes four perspectives: learning & growth, business process, customer, and financial [1, p. 463]. In this case using the basic control elements they can be defined as follows controls:

- The learning & growth perspective – control of the social environment;
- The business process perspective – control of processes;
- The customer perspective – control of customer relationships;
- The financial perspective – control of financial results.

As it can be seen COSO and Balanced Scorecard includes control of the social environment and control of processes.

COSO ignores control of customer relationships and control of financial results, maybe because the internal control emphasizes the processes in the enterprises. However, the management control is used to assess of managers' performance. So, these controls are needed.

Balanced Scorecard ignores control of the objects selection and control of the effectiveness of other controls. The reason may be due to the fact that in the management control the key indicators are changed very rarely.

Analysis of the controls on COSO and Balanced Scorecard allows arguing that if a company decides to implement the two models some of the activities will be duplicated. If it uses one of the models, it will omit some important fields. This is an essential problem of the Western control theory.

The solution of the problems with the synthesis in the control theory can be found in the **researches of Prof. Mihail Dinev**, published since 1970s [5] – two decades before development of COSO and Balanced Scorecard.

The theory of control of Prof. Mihail Dinev integrates the all controls of COSO and Balanced Scorecard as follows [4, pp. 14-68]:

- A personal behavior control (referred to above as control of the social environment);
- Operational control (control of processes);
- Analysis as a form of control (control of financial results);
- Marketing control (control of customer relationships);
- Forecasting as a control (control of the object selection); and
- Monitoring as a control (includes control of the effectiveness of controls).

To achieve the goals of the enterprise it is necessary to implement all these controls. It is important to apply them as a system, not alone. In this regards, it is needed to understand some of the fundamental characteristics of the theory of control of Prof. Mihail Dinev. It can be called a school, because it has specific approaches and methods. It synthesizes the theory of control for all social management. It considers not only the common elements of the control system, like other schools, but common objects, principles, methods and approaches of the control.

Some of the main characteristics of the School of Prof. Mihail Dinev can be represented as follows:

1. It considers the concept of control as a social relationship and as a function of social management in its various levels. That allows synthesizing all necessary controls to operate the systems.

2. According to this school, control is a process, it is not only feedback. Thus, the control covers the entire process, including the actions.

3. In this school control is a function, not only a structure or organization.

4. In the School of Prof. Mihail Dinev is paid special attention to the expected condition, which is one of the elements of the control system. It includes a study of the conditions, identifying possible deviations from the objectives, impact of the reasons, etc.

5. Each theory of control pays attention to the comparison between the standard, actual and expected conditions. The characteristic of the School of Prof. Mihail Dinev, however, is the emphasis on diagnosis, because the goal is to establish

the stability.

It can be **concluded** that the lack of a unified theory of control can lead to significant gaps in its implementation. For example, the application only of COSO or Balanced Scorecard lead to omitting important objects and their common implementation – to the duplication of activities. An appropriate control system shall include all basic controls. To establish integrated control in the enterprises it can be used the School of Prof. Mihail Dinev.

References:

1. Anthony, R., and V. Govindarajan. (2007). Management Control System. Boston, Mc Graw Hill.
2. Drury, C. (2004). Management and Cost Accounting. Singapore, Thomson.
3. Moeller, R. (2005). Brink's Modern Internal Auditing. New Jersey, John Wiley & Sons.
4. Dinev, M. (1974). Metodi i modeli za kontrol i regulirane na ikonomicheskite sistemi. Sofia. Nauka i izkustvo.
5. Dinev, M. (1999). Kontrol v sotsialnoto upravlenie. Sofia, Trakia-M.

Sergii Bardash,

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Chair of Finance, Banking and Insurance
Kiev Cooperative Institute of Business and Law, Kiev, Ukraine

Tetiana Osadcha

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Chair of Economics, Finance and Entrepreneurship,
Kherson State University, Kherson, Ukraine

CLASSIFICATION OF TRANSACTION COSTS WITHIN RENTAL RELATIONS

Abstract. *Rental relations are one of the important components of a market economy, and in general terms, are relations that arise between socio-economic agents regarding the distribution of rental resources. The development of rental relations has led to the emergence of transaction costs, as well as the need for their accounting, taking into account of which forms an objective assessment of the amount of income from the use of rental resources.*

Key words: *rent, rental relations, transaction costs*

One of the components for solution of this problem is the development of the classification of transaction costs that arise within the implementation of rental relations, as well as the definition of ways of their reflection in the accounting system for the effective management of such costs.

Rental relations are implemented through a special economic mechanism for creation and distribution of value added, which is a set of market, legislative, organizational, administrative and other measures that affect the behavior of participants in the economic field and form a material interest in further participation in the production process. Consequently, the transformation of the mechanism of regulation of modern rental relations should take place systematically and can be

implemented under the conditions of accounting of the results of rent relations, the possibility of which will occur with due consideration of identified legal and economic grounds [1].

It is also very important and relevant for a business entity to identify the main components of the management mechanism of transaction cost, a significant contribution to the research of which was made by R. Coase, K. Dalman, A. Alchian, J. Bartzel, J. Buchanan, H. Demsetz, M. Jensen, W. Meckling, O. Williamson and others.

In the context of accounting techniques as a type of professional activity, the problem of transaction costs is traditionally considered through the issue of their classification, which would ensure the reflection of transaction costs on accounts. In particular, this is reflected in researches conducted by Ж. Yushchak [2], M. Shyhun [3] and O. Kantsurov [4].

Being aware of the need to classify transaction costs arising from rental relations, it should be taken into account that the acquisition of the right to a rental resource, the sale of goods made using rental resource, the transfer of rental resource to another entity takes place only on the basis of agreements - transactions. For this reason, consideration of the essence of transaction costs, the distinction of their types becomes important for improving the efficiency of rental relations.

So, transaction costs, which certainly arise within the framework of the implementation of rental relations, can be classified according to the features and with the distinction of their types as follows:

1) by the feature “before entering into an agreement”:

1.1 - the cost of searching for information (the cost of searching for information at the stage of attracting the rental resource; the cost of searching for information about potential partners and consumers of products produced using rental resources; costs for advertising and meetings with potential customers; costs, which will be recognized as losses caused by inaccurate information);

1.2 – the costs for conducting negotiations on the terms and conditions of a contract (costs for negotiations on the terms and conditions and form of the agreement on acquisition of the right to use/exploitation of rental resource and/or sale of products, which will bring income including rental; the costs for consulting services of legal and economic nature);

1.3 – costs for entering into an agreement (costs for negotiation of the content of the agreement, costs for drawing up of the agreement, registration of the agreement and documents to be developed on the results of the agreement);

1.4 – costs for specification of property rights (costs for registration of property rights, costs for legal support);

1.5 – costs for measuring the quality of goods and services, the further sale of which will form income including rental: (costs for the development and implementation of technical, technological standards and quality standards; quality control costs; the cost of measuring equipment, the measurement process; costs for services in quality measurement performed by third-party; costs recognized as losses from measurement errors);

2) by the feature “after entering into an agreement”:

2.1 – costs for protection of property rights (costs for services of public and judicial authorities, costs for establishing rights violated in the performance of contracts, costs recognized as losses due to inadequate property rights and their protection);

2.2 – costs incurred as a result of violation of contract terms and conditions (losses due to opportunistic behavior; losses caused by events not covered by the contract);

2.3 – costs for monitoring compliance with the terms and conditions of the agreement;

2.4 – costs for protection against third parties (costs for physical protection of rental resource, costs for protection against claims of third parties for the share of rental income);

2.5 – costs for accounting, reporting procedure (submission of reports) and administration of rental payments.

It is proposed to reflect the stated transaction costs by allocating additional analytical sections to administrative costs, expenses for sales and other operating expenditures.

References:

1. Bardash S., Osadcha T. Identification of economic and legal preconditions for rent accounting/ Baltic Journal of Economic Studies, №1 (4), 2018. – P. 31-39.
2. Yushchak Zh.M. Bukhholderskyi oblik i kontrol transaktsiinykh vytrat: teoriia i metodyka: dysertatsiia kandydata ekonomichnykh nauk: spetsialnist 08.00.09 “Bukhholderskyi oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)” [Accounting and control of transaction costs: theory and methodology: dissertation of candidate of economic sciences: specialty 08.00.09 “Accounting, analysis and audit (by types of economic activity)”]/ Yushchak Zh.M. – Zhytomyr, 2010. – P. 198.
3. Shyhun M.M. Rozvytok teorii ta metodolohii modeliuвання systemy bukhholderskoho obliku: dysertatsiia doktora ekonomichnykh nauk: spetsialnist 08.00.09 “Bukhholderskyi oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)” [Development of the theory and methodology of modeling of the accounting system: dissertation of doctor of economic sciences: specialty 08.00.09 “Accounting, analysis and audit (by types of economic activity)”]/ Shyhun M.M. – Kyiv, 2010. – p. 412.
4. Kantsurov O.O. Rozvytok bukhholderskoho obliku v Ukraini: instytutsionalnyi aspekt: dysertatsiia doktora ekonomichnykh nauk: spetsialnist: 08.00.09 “Bukhholderskyi oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)” [Development of accounting in Ukraine: the institutional aspect: dissertation of doctor of economic sciences: specialty 08.00.09 “Accounting, analysis and audit (by types of economic activity)”]/ Kantsurov O.O. – Kyiv, 2015. – p. 425.

Natalya Khakhonova,

Professor, D.Ec.,

Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, Russian Federation

Ammar Safaa Kadhim,

Undergraduate

Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, Russian Federation

Alder Mohammed Makki Adnan

Undergraduate

Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, Russian Federation

ACCOUNTING DEVELOPMENT IN IRAQ IN TERMS OF IFRS

Abstract. *The reform of the accounting system in the Republic of Iraq in the context of international harmonization of requirements to information disclosed in the financial statements prepared under IFRS, involves the timely identification and characterization of national accounting features with a detailed analysis of the historical background and stages of its origin and development.*

Key words: *accounting, financial reporting, accounting harmonization, peculiarities of accounting in Iraq*

INTRODUCTION

Currently Iraq, the fifth largest in the world after Saudi Arabia in terms of proven oil reserves, is a founding member of the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC), whose mission is to coordinate and unify the oil policies of OPEC member countries and ensure the stabilization of oil markets in order to ensure efficient, economic and regular supply of oil to consumers, stable income for producers and fair return on capital for those who invest in the oil industry [3].

Despite the difficult political and socioeconomic situation in the country that has developed today, the Republic of Iraq remains an active participant in the oil market and a number of other competitive goods, and at the same time imports mainly engineering and metallurgy products for a troubled economy that is in dire need of large-scale foreign investment [4].

Foreign investors, realizing the high degree of risk of investment activity in Iraq, associated with the lack of necessary infrastructure, low living standards, an undeveloped private sector, large external debt, have a lack of confidence in the accounting data prepared by national standards. Studies of a number of rating agencies contain information about the poor quality of the Iraqi accounting system, which is practically unable to form transparent and reliable reporting.

Among experts there is a perception that the reporting information provided to interested users should comply with the requirements of international standards (IFRS).

Unfortunately, it is not possible to introduce international financial reporting standards for use by decision of the relevant regulator in Iraq. This is due to the presence of serious specific features inherent in the Islamic accounting model in general, and the Iraq accounting model in particular.

To solve this problem, in our opinion it is advisable to identify the stages of development of national accounting and to characterize the peculiarities of the political and economic situation inherent in each of them.

According to some authors, for example, Kaddouri S. [2] .and Mohammad B.A. [3,4], which we share, in the history of formation and development of accounting in Iraq: three main stages can be distinguished:

- the first stage - until 1958 (before the declaration of the Republic of Iraq);
- the second stage - from 1958 to 2003 (the fall of the regime of S. Hussein);
- the third stage - from 2003 to the present [3].

In our opinion, the peculiarities of accounting inherent in each of the above stages should be considered solely in conjunction with the political and economic situation in the country:

Stage 1 - until 1958. During this period, the monarchist period of the Hashemite dynasty. High dependence on oil revenues, use of the feudal base of the economy (obstacles to the formation of the private sector in the economy), industrialization was ignored, attempts to create a public sector that could play a leading role in economic growth failed, corruption in the bureaucratic environment flourished. During this period, the Government adopted a series of laws that strictly regulate accounting and finance. Accounting is limited to certain sections of accounting and economic information and is based on the English accounting methodology. The law of 1951 became the main commercial law system of Iraq.

Second stage - 1958 - 2003. The fall of monarchical rule, the recognition of the Iraqi Republic. In the period 1958 - 1968, industrial construction of infrastructure facilities was carried out, modern technologies were introduced and the oil-producing sector of the economy developed. In 1968, the Party of the Arab Socialist Revival Party came to power in Iraq, which was in power until 2003. The period of nationalization and expansion of the industrial sector, building a system of centralized planning in the management of the national economy.

Declaration of war to Iran in 1980 The war in the Persian Gulf in 1991. The introduction of a sanctions regime. The fall in GDP. Hyperinflation. The US invasion of Iraq and the fall of the regime of S. Hussein.

The introduction of government accounting regulation at the ministerial level, the formation of a unified accounting system of Iraq, involving the use of common approaches to accounting and the preparation of standard forms of financial statements.

In April 1979, the Central Committee of Accountants was established. Development and application of a typical Chart of Accounts (1971) and the law "Unified Accounting System" (1982). A body has been created for the development and approval of national accounting and auditing standards - the Council of Accounting Standards and Control in Iraq (1988).

Development of Iraqi Accounting Standards (IPBU) No. 1-14.

The third stage from 2003 to the present is the decision of the Interim Administration to reject the privatization of state enterprises, oil terminals and the abolition of agricultural subsidies; the creation of an independent Central Bank of Iraq; Monetary reform (introduction of a new Iraqi dinar). The creation of the Iraqi Stock Exchange.

On December 15, 2010, the UN Security Council lifted the trade and economic sanctions imposed on Iraq in 1990.

Active development of the oil and petrochemical industry. The growth of oil exports.

In 2006, Iraq adopted the Law “On Investments”, under which the “National Investment Commission” was created, which allowed for an inflow of foreign investments.

Since 2004, the introduction of requirements for the provision of financial statements of companies that listed their securities in accordance with IFRS and its mandatory confirmation by auditors in accordance with international standards on auditing ISA and provide consolidated reports on companies related to them. In 2011, it was announced about the adjustment of the unified accounting system and standards of Iraq towards convergence with IFRS. At present, Iraqi legislation provides for the use of IFRS for the reporting of the Iraqi Central Bank, commercial banks and insurance companies.

In recent decades, Iraq has been actively developing its economy. According to the Iraqi Oil Minister, Tamer al-Gadban, in 2019 oil production is expected to reach 5 billion b / d, while the average export volume will reach approximately 3.8 million b / d. In addition, Iraq plans to increase its export capacity to 8.5 million b / d after upgrading its energy infrastructure. [6].

At present, the main focus in the economic environment is on globalization, as a new format for organizing international activities and integrating production activities. Today, dozens of major international and foreign companies are active in Iraq, such as: Chinese CNPC, Malaysian Petronas, French Total and Russian Gazprom Neft..

In the context of globalization, many companies, expanding their business, are entering the international market.

Globalization as a stage of economic development leads to an increase in the influence of the information factor on production management. Thus, the role of accounting as a tool to systematize information is currently steadily increasing.

For many years, the unified accounting system has been an instrument of centralized state economic planning, development of the economic and social sphere, control and compliance with the principles of the economic system, as well as ensuring optimal use of economic resources [5], and today the real reasons for its transformation towards convergence with IFRS have matured, in order to meet the needs of the current and future stage of economic development [2].

Thus, the need to reform the national accounting system of Iraq is a task of national importance and the relevance of research and practical implementations in this area can not be overestimated. The harmonization of the national accounting system of Iraq with the accounting systems of other countries will contribute to harmonization, which, in our opinion, needs to be implemented through convergence with IFRS.

References:

1. Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) (2015). [Electronic resource] / URL: http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/23.htm

2. Kaddouri S. Update the unified accounting system, in support of the application of a unified accounting policy in the Iraqi economy // Network Iraqis economists. - 2015. - 25 s. <http://iraqieconomists.net>
3. Mohammad Bilal Amjad Mohammad Conceptual foundations of harmonization of accounting in the Republic of IRAQ. Dis. Cand. econ Sciences: 08.00.12: Nizhny Novgorod. 2015
4. Mohammad Bilal Amjad Mohammad. Conceptual foundations of harmonization of accounting in the Republic of Iraq: author. dis ... cand. econ Sciences: 08.00.012 / Mohammad Bilal Amdzhad Mohammad. - Nizhny Novgorod: Nizhny Novgorod State. un-t them. N. I. Lobachevsky, 2015. - 23 p.
5. Mohammad A.I. Should Iraq Adopt IFRSs? // International Journal of Trade, Economics and Finance. - 2014. - No.6. - pp. 541–550.
6. Iraq France «Oil, gas, coal»// Oilcapital.ru, December 13, 2018. - No. 2830158 <http://iraq.polpred.com/>

ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Pepa Stoykova

Associate Professor, Ph.D. (Econ.), LL.M.,
Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

EUROPEAN MEASURES TO CONTROL MONEY LAUNDERING

Abstract. *The article is a review of the European experience in the control of money laundering. Addressed are the obligations of the persons applying measures against money laundering.*

Key words: *control, money laundering, grey economy and black economy.*

INTRODUCTION

The control of money laundering is relevant because of the need to be restricted, kriminalisiert economy. The globalization of trade relations, the technical possibilities for real-time payment and the system of communication between people from different countries were factors that contributed to the implementation of flexible schemes for illegal activities. Typesetting characteristic of illegal activities-generating fast income in large amounts. The acquired funds, however, there is one recurring negative specificity – they do not have legal origin. This makes them inconvenient to own, store, invest and use. The Elimination of the illegal origin of the funds is the process of "clearing", which is known as „money laundering“.

The content of money laundering is to give legal form to money or other goods (resources) that have been acquired in an illegal way. The subject of the crime of money laundering may be any person who carries out actions with a view to transforming the criminal nature of the origin of the property. With "money laundering", the following *results* are sought:

- Keeping secret information about real activity that is the source of money. Repeated transactions are carried out through which the owners or the form of the illegally acquired resource can be changed - goods, real estate, securities;
- Keeping secret information about the true owner of the money. According to European legislation (Fourth and Fifth Directives), the actual owner is reported;
- Control the amount of money to remove only the illegal origin of money, without having to significantly reduce their amount;
- Controlling the quality of the information on the new "biography" of money to ensure that funds are not traceable to the originator.

Historically, disguising the origin of money has long been known - for example, with illegally acquired funds, the pirates traded goods from different markets, justifying available funds. On a similar basis are revenues from illegally carried goods, arranged for property marriages, manipulated adoption and inheritance; getting uncontrollable and unproven profits from gambling and many others. Notwithstanding the continued transformation of the illegal income in legally acceptable, since the beginning of the last century take active measures to deal with the possibility of legalization. The aim is to curb the so-called "gray" and "black" sectors in the economy.

The regulations for European Member States of the European Union date back to 1980, when adopted by the Committee of Ministers of the Council of Europe, *Recommendation R(80)10 measures against the transfer and storage of funds of criminal origin*. For Bulgaria this act was criminalized since 1997, when the territory of the Bulgaria is introduced Art. 253 of the Penal Code.

The review of the provisions on "money laundering" shows the following normative acts:

- 1988 - Basel Declaration on Principles on Preventing Crime Use of the Banking System for Money Laundering Purposes.
- 1990 - The Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF). The FATF is a group of experts set up by decision of the Heads of State of the G7 and the President of the EC Commission with the task of drafting recommendations against money laundering.²⁷ The report contains Forty FATF recommendations, which are a comprehensive action plan to combat money laundering.
- 1990 - Council of Europe Convention on Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds from Crime.
- 2001 - Council of Europe Framework Decision on money laundering, the identification, tracing, freezing, seizing and confiscation of proceeds from crime.
- 2005 - Council of Europe Convention on Money Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds from Crime and on Financing of Terrorism. It defines the notions of: wealth, property, means, initial crime. Define acts that are considered money laundering offenses.
- 2012-Regulation (EU) no 648/2012 of the European Parliament and of the Council on OTC derivatives, Central counterparties and transaction recording text of significance for the EEA.
- 2015 - Fourth Directive - European Parliament and Council Directive (EU) 2015/849 on the prevention of the use of the financial system for the purpose of money laundering and terrorist financing. It repeals Directive 2005/60 / EC of the European Parliament and of the Council and Commission Directive 2006/70 / EC (laying down implementing measures for Directive 2005/60 / EC). Directive (EU) 2015/849 contains a list of risk factors for diligence (customer verification) and business operations; a national risk assessment is required, the risk assessment being documented; a national register of all actual owners; greater public access to data in registers, and more. The deadline for transposition by Member States is 26 June 2017.
- 2018-Fifth Directive-transparency in cryptocurrency. It will enter into force on 9 July 2018. it has not yet been transposed into the national legislation of the member States. This should be done by January 2020. Proposal to adopt the Directive in 2016. The problems that caused its adoption were related to the disclosure of the so-called "Panamanian records", which contain data since 1970. until 2016 (11.5 million confidential documents). They contain data on

²⁷ Panayotov, P. money Laundering under criminal law. C.: SIBI 1998., p. 24-27.

more than 214,000 offshore companies associated with tax evasion.²⁸ Problems persist in 2018, when one of the largest schemes for money laundering related to Danske Bank opens. Data for suspicious transactions conducted through the Estonian branch of the Bank exists since 2012, as the amount of which amounted to about 200 million euros.²⁹

- Commission Regulation (EU) 2018/1108 of 7 May 2018 supplementing the European Parliament and of the Council of Europe, Directive (EU) 2015/849.

The control of money laundering, includes the following measures:

- 1) Limiting conditions conducive to carrying out illegal activities.
- 2) Risk assessment. Identification of suspicious operations and customers.
- 3) Establishment of illegally acquired property, which cannot be proven legal origin.

- 4) Internal rules for control and prevention of money laundering.

5) Check for signs of aggressive tax planning. Establishment of deliberate creation of operations and activities aimed at making the entities benefit from the different national economic policy, tax system and regulatory measures for the movement of money, goods and people.

6) This requirement is related to the equality of economic entities and the provision of opportunities for fair competition;

(7) Restriction of business opportunities, which is contrary to fundamental human rights. Despite the fact that human rights monitoring is carried out from various bodies, most state legislation contains clear provisions on non-labour slavery, child labour, intentional drugs, gambling and other addictions, sexual exploitation, discrimination and more.

CONCLUSION, it can be summarized that the control authorities at the national, European and international level, in order to achieve the limit of money laundering, it is necessary to monitor to prevent illegal business that generates income to Finance criminal activities. The lack of attention to the activities of grey economy, leads to "high crime spiral" in the economy. It also increases the proportion of criminal activities in the economy, such as dodge taxes and create unmeasured funds that can finance other illegal activities, including terrorism, trafficking of people, drugs, weapons, fakes, theft of identity, cybercrime and other.

Effective these measures against money laundering, which are aimed at avoiding the creation of illegal financial resource. In this way the circuit: originally a crime – formation and accumulation of monetary mass - schemes for "money laundering", through multiple transactions for the letting go of the original illegal activity and the actual owner of the illegal business. Where there is no illegal money – there's no need for schemes for "money laundering".

References:

1. Panayotov, P. money Laundering under criminal law. C.: SIBI 1998., p. 24-27.
2. Tananaev, E., Stoykoff P., Zhelev, Zh. Modern aspects of tax processes and control. Ateliers. Almanac of scientific research. SA D. A. Tsenov - Svishtov, 2018, br.25, p. 198-226, Publisher: SA "D. A. Tsenov", 2018, ISSN: 1312-3815

²⁸ <https://panamapapers.sueddeutsche.de/articles/56febf0a1bb8d3c3495adf4/>, последно посетен на 18.02.2019 г.

²⁹ <https://www.wsj.com/>, последно посетен на 18.02.2019 г.

3. EUR-Lex, recently visited on 18.02.2009.
4. <https://panamapapers.sueddeutsche.de/articles/56febff0a1bb8d3c3495adf4/> recently, I visited 18.02.2019.
5. <https://www.wsj.com/>, visited on 18.02.2009.

Romanchik T.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute, Ukraine

THE PLACE OF COMMUNICATIONS IN THE THEORY OF ECONOMIC SECURITY

Романчик Т.В.,

к.э.н., доцент

НТУ «Харьковский политехнический институт, Украина

МЕСТО КОМУНИКАЦИЙ В ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Abstract. *The article discusses the impact of communications on the state of economic security of an enterprise. The analysis of the main factors affecting the stability of the company's position in the process of its interaction with other market participants is given.*

Keywords: *enterprise, economic security, communication, information, interaction*

Аннотация. *В статье рассмотрено влияние коммуникаций на состояние экономической безопасности предприятия. Дается анализ основных факторов, влияющих на устойчивость позиций предприятия в процессе его взаимодействия с другими участниками рынка.*

Ключевые слова: *предприятие, экономическая безопасность, коммуникация, информация, взаимодействие*

Предприятия и организации перманентно находятся в коммуникационном процессе. Коммуникации, являясь способом передачи информации от субъекта к субъекту, обеспечивают координацию усилий менеджеров, направленных на оптимизацию достижения целей организации.

Согласно мнений специалистов в области менеджмента, коммуникацию как главное условие обеспечения эффективности деятельности организаций, рассматривают 63% английских, 73% американских, 85% японских руководителей компаний. При этом коммуникационный процесс занимает порядка 50-90%% их времени [3, с. 7].

Вопросам изучения проблем, связанных с обеспечением процесса коммуникации, уделяли внимание в своих работах Бочарова Т.И., Донцов А. И., Каймакова М. В., Коршунова Г.В., Перельгина Е. Б., Плотников М.В., Почепцов Г. Г. и др. Анализ публикаций свидетельствует, что коммуникации, являясь обязательным условием обеспечения процесса взаимодействия всех компонентов внутренней среды предприятия, а также обеспечивая гармонизацию его интересов с субъектами внешней среды, осуществляются путем информационно-психологического контакта. Это является источником возникновения ряда рискообразующих факторов:

1) свободное взаимодействие рыночных субъектов в конкурентной среде способствует формированию условий неопределенности;

2) взаимодействие на рынке хозяйственных структур приводит к возникновению отношений либо согласованности, либо соперничества [1];

3) информация становится объектом повышенного интереса и серьезным фактором риска.

Таким образом, коммуникации следует рассматривать как один из факторов взаимодействия между участниками рыночных процессов. Главной особенностью рыночного взаимодействия является наличие противоречия, существующего в информационном пространстве между коммуникативной открытостью и информационной безопасностью. При наличии тесной взаимосвязи между информационным и коммуникативным пространством, наблюдаются кардинально противоположные принципы и правила их существования. Коммуникативный процесс предполагает обмен информацией, донесение ее до адресата в таком виде, чтобы мысли и идеи были понятны адресату и восприняты им. В то время как коммуникативное пространство заинтересовано в открытости, пространство информационное имеет тенденцию к закрытости. Чем сильнее информационное пространство, тем оно закрытее, тем меньше к нему возможен доступ. Чем сильнее коммуникативное пространство, тем оно более открытое, тем большее число людей способно оно охватить [6]. При этом информация может выполнять тройственную функцию. Она может выступать источником коммуникаций, средством достижения коммуникативных целей или целью коммуникативного процесса.

Взаимодействие между участниками является следствием коммуникативного процесса. Взаимодействие - это комплексная «философская категория, отражающая особый тип отношений между объектами, при котором каждый из объектов действует (влияет) на другие объекты, приводя к их изменению, и одновременно испытывает действия (влияния) со стороны каждого из этих объектов, что, в свою очередь, приводит к изменению его состояния» [7, с. 77-78].

Рыночное взаимодействие предполагает формирование различных моделей взаимоотношений рыночных субъектов:

- согласованность;
- соперничество;
- отказ от взаимодействия.

Уровень риска во взаимодействии контрагентов определяется уровнем согласованности их интересов. Взаимодействие, построенное на принципах согласованности (непротиворечия, компромисса, адаптивности), является наиболее безопасным с точки зрения рисковости. Оно строится на основе учета интересов контрагентов, подчинения собственных интересов интересам взаимодействующих сторон. Условия согласованности не исключают действия рисковых факторов. При этом появляется риск интеграции, основанный на неопределенности во взаимоотношениях интегрированных субъектов. Риск в таком случае является следствием неоправданных ожиданий, неудовлетворенных интересов, скрытости, двойной игры контрагентов.

Отказ от взаимодействия и рыночное соперничество усиливают степень неопределенности и конкурентный риск. При этом важными в оценке действия факторов риска являются уровень концентрации предприятий, степень интенсивности действий конкурентов, а также степень интенсивности изменений в конкурентных позициях.

Таким образом, коммуникации можно рассматривать, как дополнительные возможности стимулирования деятельности предприятия, а также как целый ряд дополнительных условий, существенно ее усложняющих. Перечень основных факторов внутреннего и внешнего формирования, сопровождающих инновационные процессы, приведен в таблице 1.

Таблица 1

Влияние коммуникаций на деятельность субъектов экономики

Позитивное	Негативное
1. Позволяют предприятию улучшить или вывести на качественно новый уровень все функциональные составляющие деятельности	1. Становясь фактором недобросовестной конкуренции, используются для распространения ложной (порочащей) информации
2. Формируют условия для налаживания плодотворного диалога, сотрудничества (культурного, технологического, торгового), партнерства	2. Являются источником информации, которая может быть использована во вред предприятию
3. Формируют имидж предприятия	3. Обостряют противостояние, противоборство, столкновение интересов
4. Являются фактором стимулирования сбыта	4. Повышают риск финансовых потерь предприятия
5. Способствуют созданию благоприятного климата внутри предприятия	5. Являются объектом мошеннических действий со стороны конкурентов

Перечень факторов, приведенных в табл. 1, не претендует на полноту. Однако он позволяет сделать вывод о неоднозначности влияния коммуникаций на результаты рыночно-хозяйственной деятельности предприятий, а также о существовании связи между коммуникативной деятельностью и экономической безопасностью предприятия [4, с. 229].

Коммуникативная политика формируется во внутренней среде предприятия и зависит от прогрессивности взглядов, желания и способности руководства предприятия налаживать контакты во внутренней и внешней среде, а также от степени креативности мышления представителей функциональных структур. Непосредственное влияние на экономическую безопасность предприятия оказывают внешние факторы, формирующие определенный комплекс факторов экономического риска, действие которых способно привести к снижению общего уровня показателей экономической безопасности предприятия. Однако, отсутствие коммуникаций в деятельности предприятия само выступает фактором риска для предприятия, лишая его возможности продвигать свои товары и услуги, налаживать плодотворные контакты с контрагентами, налаживать интеграционные связи, получать дополнительную информацию об участниках рынка и условиях конкурентной среды.

Таким образом, коммуникации являются необходимым и обязательным условием выживания и развития предприятия в рыночной среде. При этом их результативность напрямую зависит от того, насколько точно произведена оценка и экспертиза рисков, а также от того, насколько адекватно определены методы управления ими [2].

В таком контексте экономическая безопасность предприятия обеспечивается поиском оптимального соотношения между осознанной открытостью информации, целесообразностью коммуникаций, безопасностью взаимодействия с контрагентами и уровнем риска от действия указанных факторов.

Литература:

1. Грязев М.В., Коршунова Г.В. Г 928 Стратегические основы взаимодействия промышленных предприятий: монография / М.В. Грязев, Г.В.Коршунова. М: Издательский дом «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ», 2012.360 с.
2. Дьяченко О.А. Інноваційна складова економічної безпеки підприємства / О.А. Дьяченко, Л.П. Артеменко // - [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/13903/1/2014_4_Dyachenko.pdf
3. Каймакова М. В. Коммуникации в организации: текст лекций / М. В. Каймакова. – Ульяновск : УлГТУ, 2008. – 73 с.
4. Лобунська С. В. Інноваційна діяльність підприємства як фактор ризику та умова зміцнення його економічної безпеки / С.В. Лобунська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». - [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/15950/1/46_297-304_Vis_725_Ekonomika.pdf
5. Морозов В.А. Экономика взаимодействия // Креативная экономика. – 2014. – Том 8. – № 8. – С. 80-87.
6. Почепцов Г. Коммуникативная безопасность в противовес безопасности информационной / Г. Почепцов // - [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://hvylya.net/analytics/society/georgiy-pocheptsov-kommunikativnaya-bezopasnost-v-protivoves-bezopasnosti-informatsionnoy.html>
7. Философский энциклопедический словарь / Н. М. Ланда [и др.]. – Москва : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.

STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Kobzev I.V.,

Candidate of Technical Sciences, Associated Professor

Melnikov O.F.,

Doctor of Public Administration, Professor

Orlov O.V.

Doctor of Public Administration, Professor

*Kharkiv Regional Institute of Public Administration of the National Academy of
Public Administration attached to the Office of the President of Ukraine, Ukraine*

PARTNER APPROACH TO PUBLIC MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES

Кобзев І.В.,

кандидат технічних наук, доцент

Мельников О.Ф.,

доктор наук з державного управління, професор

Орлов О.В.

доктор наук з державного управління, професор

Харківський регіональний інститут державного управління

Національної академії державного управління при Президентові України

ПАРТНЕРСЬКИЙ ПІДХІД ДО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Abstract. *Tendencies of reforming civil service systems and reviewing the role of personnel in the public sector are considered. It is argued that with the gradual transition to the partnership stage, it can be expected that the public service will operate within continuously complicated structures and processes, and the people it cares will mainly be outside direct control and become part of a «collective organization».*

Key words: *public administration, human resources management, personnel, civil service, decentralization, public goods and social services.*

Анотація. *Розглядаються тенденції реформування систем державної служби і перегляд ролі кадрових ланок в державному секторі. Стверджується, що з поступовим переходом до партнерської стадії можна очікувати, що державна кадрова служба працюватиме в межах структур і процесів, що постійно ускладнюються, а люди, якими вона опікується, в основному знаходитимуться за межами безпосереднього контролю і ставатимуть частиною «колективної організації».*

Ключові слова: *державне управління, управління трудовими ресурсами, кадрова політика, державна служба, децентралізація, суспільні блага та соціальні послуги.*

Перед розглядом нових ролей та моделей кадрових служб корисно проаналізувати структуру кадрового процесу у різних секторах. У приватному секторі кожен бізнесмен чи організація є вільними у визначенні власної кадрової політики, хоча доводиться дотримуватися певних обмежень, визначених законами про зайнятість населення, які регулюють такі питання, як компенсуючі

дії, трудові відносини, права працівників, що втратили працездатність, відпустки тощо.

У державному ж секторі установи традиційно мають дуже мало свободи для розробки власних кадрових систем: вони змушені діяти в суворих межах законів і нормативних актів про державну службу. Традиційні системи державної служби є складними, надзвичайно заформалізованими і такими, що спонукають до одноманітності, а не гнучкості в роботі. Традиційно, центральний орган виконавчої влади, наприклад, Національне агентство України з питань державної служби, не тільки встановлює правила, але фактично управляє системою, розробляючи порядок наймання і просування на державній службі, політику заробітної плати і стимулювання тощо. Центральні організації часто наділяються повноваженнями щодо нагляду над кадровими службами установ, які також багато в чому й досі (принаймні, в Україні) залишаються в лещатах застарілих стереотипів [1].

Кадрові служби відіграють традиційну роль в державному управлінні, починаючи з кінця XIX ст., зосереджуючись на двох функціях: а) стандартне виконання адміністративних процедур (наприклад, складання платіжних відомостей, підготовка наказів про прийняття на посади та звільнення); б) спостереження за виконанням законів, правил і положень, що регулюють відносини в системі державної служби [2].

Проте з поступовим переходом у межах нового публічного менеджменту до нових моделей державного управління керівників в органах влади все більшою мірою не влаштовували як обмеження, що диктуються цією системою, так і послуги вищих кадрових служб. Вони піддавали критиці стандартні процедури, які не забезпечували ефективність управління, були критично налаштовані проти жорсткої позиції кадрових служб у питаннях дій керівників у відповідності з директивними вказівками зверху замість надання допомоги у досягненні мети. Така критика зосереджувалася на «надмірній заклопотаності працівників кадрових підрозділів щодо відповідності діяльності правилам і процедурам, а не результатам» [3, с. 21]. Подібні думки висловлював один з реформаторів системи державного управління в США А. Кемпбел, який першим очолив Управління кадрової служби держави і який різко критикував кадровиків за «жорсткість, негнучкість, і напрям думок... у бік захисту системи, – швидше заборонити, ніж вирішити» [4, с. 61].

Інший відомий дослідник Р. Бен писав з цього приводу: «Персонал відділу кадрів розглядає себе як «хранителів вогню», яким надана честь охорони в системі заслуг, – ймовірно точне відображення конгресійних намірів. Таке бачення своєї ролі було також поволі щеплене процесом їх соціалізації як усередині більшості установ, так, зокрема, і на тренінгах, що проводяться з ними, які закріпили у перспективних працівників кадрової служби конкурентне уявлення про систему. Вони були поставлені в умови, за яких було необхідним розглядати менеджерів як людей, що просять їх порушити правила, – зламати систему заслуг» [5, с. 91].

На додаток до напруженості, що виникла в результаті виконання зазначених традиційних функцій, на думку С. Штрауса, виник конфлікт через те, що відділи кадрів обслуговували різних клієнтів; вони працювали, насамперед,

на керівників і безпосередньо на працівників. Таким чином, вони водночас були і інструментом управління, і захисниками працівників [6].

Оскільки державна служба є цілісною системою, то кадрова ланка рівномірно розподіляє свої зусилля для виконання головних функцій: відповідає за підтримку системи класифікації посад, які розподілені за категоріями відповідно до виду роботи і рівня відповідальності. При цьому система оплати, зазвичай, прив'язується до системи класифікації, коли робота подібної складності компенсується однаково. Кадрова служба також контролює формальне право на обіймання посади і обробляє кадрові запити (відставки й інші зміни у статусі роботи); відповідає за оголошення про вакантні чи нові посади, розглядає заяви про прийом на роботу; здійснює тестування, складання класифікаційного списку претендентів для керівників підрозділів, де відкрились вакансії. Після вибору керівником кандидата, кадрова служба обробляє документи, необхідні для його зарахування до штату. Вона відповідає за ознайомлення нових працівників з організацією, її структурою, функціями підрозділів, правилами внутрішнього розпорядку, пільгами для працівників тощо. Кадрова служба також може організовувати навчання або укладати контракти щодо його проведення; приймати претензії працівників і встановлювати процедуру їх розгляду; здійснювати заходи щодо підвищення дисциплінованості працівників.

Таким чином, на відміну від патронажної системи кадрова служба в межах традиційної моделі державного управління вже впливає на процедуру найму і відбору державних службовців. Але нова управлінська парадигма припускає вплив кадрової служби на політику і процедуру найму, відбір та кар'єрне просування державних службовців. І хоча за нової парадигми передача деяких традиційних функцій управління неурядовим або комерційним організаціям дещо урізає повноваження кадрової служби, поряд з цим зростає важливість планування (насамперед, стратегічного) і контролю, що необхідно для оцінки працівників, які працюють на договірних засадах, забезпечення бажаного рівня обслуговування; розробки запитів на пропозиції зовнішніх підрядчиків; контролю за діяльністю підрядних організацій. Але найбільш необхідним це є для розвитку професійного потенціалу персоналу, не в останню чергу через запровадження системи постійного навчання та підвищення кваліфікації.

Гнучкість трудових відносин досягається, перш за все, за рахунок зростання чисельності тимчасових працівників, працівників з неповною зайнятістю, сезонного працевлаштування і розширення наймання службовців з ненормованим робочим днем (поза класифікацією державної служби) за трудовими договорами. Тому вдосконалення кваліфікації таких працівників не має сенсу, оскільки їх можна наймати за умови наявності необхідних навичок для виконання роботи.

Так само, здавалося б, не потрібна і оцінка результатів їх діяльності. Якщо робота виконується належним чином, то вони отримують зарплату; якщо ні – звільняються наприкінці терміну дії контрактів і їх не запрошують знову, коли обсяг роботи зростає. Але така думка є хибною, оскільки сучасні умови потребують гнучкого управління трудовими ресурсами. Сучасна організація буде діяти ефективно, якщо вона здатна до самонавчання («self-learning organization») [7], тобто, постійно опікується професійним розвитком свого

постійного персоналу як стійкого ядра організації і наполегливо працює над досягненням стратегічних цілей. Саме таким розвитком, насамперед, і має займатися кадрова служба відповідно до нової парадигми управління.

Якщо проаналізувати еволюцію державного управління трудовими ресурсами, то можна помітити, що незалежно від конкретної системи або комбінації систем, які контролюють кадрову політику і практику в конкретній організації, організаційна структура і взаємини визначаються і регулюються чинним законодавством. Але, як правило, управління трудовими ресурсами підпорядковується схемі, яка тісно пов'язана з розвитком самих кадрових систем.

Інша перемінна величина, яка впливає на структуру державних систем кадрової служби, – це відносні переваги централізації і децентралізації. В міру становлення центральних установ державної служби вони неминуче прагнуть стати більш спеціалізованими, що часто призводить до нездатності надавати послуги іншим організаціям, коли організація опиняється в динамічному оточенні змін, де універсальні правила скоріше перешкоджають, ніж допомагають у наданні послуг. Тому виникає необхідність у створенні в кожній організації кадрової служби з високим ступенем автономії.

Розміри організації також мають значення. У великих організаціях функції кадрової служби можуть виконуватися десятками працівників або розподілятися між декількома підрозділами, у маленьких – здійснюватися як частина обов'язків одного чи декількох керівників. В межах цього ряду існують інші варіанти

Крім того, структура державного управління трудовими ресурсами відповідає інноваціям приватного сектора, який є сприйнятливим до змін в існуючих технологіях, характеристикам робочої сили та іншим контекстуальним перемінним [8]. Державні установи для виконання окремих функцій можуть вибирати спеціалізовані приватні компанії, що особливо є ефективним відносно такої діяльності, як підготовка кадрів або їх наймання і відбір агентствами з наймання професіоналів чи службами зайнятості. Оскільки державні послуги стають все більш приватизованими, відповідальність за наслідки кадрових послуг все більше перекладається на приватного підрядчика [9].

Кадрові служби в державних установах весь час розвивалися паралельно із змінами в політичній і адміністративній сферах. Зародження основних сучасних кадрових функцій відбулось за часів патронажної системи, коли державні посади розподілялися серед прихильників правлячої політичної сили за принципом особистої відданості чи політичної заангажованості.

На стадії професіоналізму фахівці кадрової служби почали відстоювати принципи системи заслуг, оскільки управління трудовими ресурсами в сфері державної служби в цілому розглядалося як конфлікт між двома системами. Керівники державних кадрових служб розглядалися як відповідальні за охорону праці працівників і розподіл державних посад не лише серед прихильників партії, що перемогла на виборах, а й серед досвідчених професіоналів. Це вимагало знань про політику і процедуру державної служби, а також мужності, щоб працювати в умовах певного політичного тиску.

На стадії результативності кадрові служби прагнули забезпечити ефективність роботи і сувору підзвітність нижчих органів, а законодавці і керівники – дотримання бюрократичних процедур за допомогою бюджетного

контролю і позиційного керівництва. Використовуючи такі схеми, як гранична чисельність персоналу і середній рівень обмежень, державна кадрова служба почала контролювати поведінку державних керівників і забезпечувати дотримання певних встановлених процедур, правил і норм. По суті, кадрові служби почали синтезувати дві різні цінності: бюрократичні процедури як такі, що забезпечують організаційну ефективність, і захист державної служби як уособлення прав працівника. І разом з цінністю бюрократичного нейтралітету, вони підтримували концепцію політичної гнучкості.

На стадії «ери людей» увага змістилася на консультативні послуги, оскільки керівники кадрових служб вимагали гнучкості та справедливого розподілу винагород за допомогою таких змін в класифікації і системах оплати, як за кадрових систем, де ранг чиновника не залежить від його посади і де оплата здійснюється за широкою класифікацією робіт, а також колективною оцінкою результатів діяльності та системою винагород. Ця тенденція співпала із зростанням потреб працівників щодо відповідного призначення на посаду, розвитку кар'єри і визнання.

На стадії приватизації, кадрові служби, як і раніше, виконують консультативні функції щодо дотримання визначених процедур, правил і норм. Але їх роль і завдання набувають більшої суперечливості. По-перше, кадрова служба необхідна, як ніколи раніше, для управління державними службовцями і програмами відповідно до законодавчих і державних повноважень по контролю за витратами. Враховуючи останні тенденції в державному управлінні, які свідчать, що державна бюрократія – «супротивник», якого необхідно контролювати, а не інструмент досягнення цілей державної політики, її повноваження можуть бути зменшеними за допомогою законодавства, або через належний контроль, який може бути частково (відповідно до сфери компетенції) покладено на кадрові служби. По-друге, кадрова служба активніше працює з громадськими та комерційними організаціями, які беруть участь у наданні соціальних послуг громадянам. За цих умов стає важливим управління ризиками, контроль за витратами, а також управління різними видами трудових контрактів. По-третє, і це дещо парадоксально, навіть коли в рамках «приватизаційних» підходів з'являється мінімалістська точка зору на управління персоналом, існує компенсаційний тиск на процеси розвитку трудових відносин, що характеризуються певними зобов'язаннями, колективною роботою й інноваціями. Можливо, ключ до розгадки цього парадоксу – у відмінності між основними службовцями (тими, хто розглядається як невід'ємні активи) і найманими працівниками (тими, хто розглядається як перемінні витрати). Для успішного функціонування такої подвійної системи доцільно розробляти дві різні кадрові підсистеми – по одній для кожного типу працівників, а також для збереження обох, не дивлячись на їхні суперечливі цілі і завдання.

З поступовим переходом до партнерської стадії можна очікувати, що державна кадрова служба працюватиме в межах структур і процесів, що постійно ускладнюються, а люди, якими вона опікується, в основному знаходитимуться за межами безпосереднього контролю і ставатимуть частиною «колективної організації». Здатність подолати напруженість – це визначальна характеристика управління спільними проектами, які весь час ускладнюються, оскільки часті

зміни в урядовій політиці і в партнерських організаціях впливають на зміст роботи державного сектора. Визнання наявності зовнішнього впливу на структури, що з'являються, і нові суспільні процеси мають відображатися на системі зайнятості населення, а мобілізація і формування компетенції стають у такому разі орієнтирами загального успіху.

Література:

1. Мельников О.Ф. Сучасна парадигма державного управління трудовими ресурсами / І.В. Кобзев, О.Ф. Мельников, О.В. Орлов // *Topical questions of contemporary science: Collection of scientific articles.* – Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2017. – 508 p. (P. 332-337).
2. Мельников О.Ф. Розвиток державного управління трудовими ресурсами в сучасних умовах / І.В. Кобзев, О.Ф. Мельников, О.В. Орлов // *Science and education: trends and prospects: Collection of scientific articles.* – Ascona Publishing, New York, United States of America, 2018. – 380 p. (P. 215-221).
3. The Role of Delegated Examining Units: Hiring New Employees in a Decentralized Civil Service. – Washington, D.C. : U.S. Merit Systems Protection Board, 1999. – 76 p.
4. Campbell A.K. Revitalizing the Federal Personnel System / A.K. Campbell. // *Public Personnel Management.* – 1978. – № 7 (6). – P. 58 – 63.
5. Ban C. How Do Public Managers Manage? Bureaucratic Constraints, Organizational Culture, and the Potential for Reform / C. Ban. – San Francisco: Jossey-Bass, 1995. – 407 p.
6. Straus S.K. Municipal Personnel Department: Management Tool or Employee Advocate? / S.K. Straus. // *Popular Government.* – 1987. – № 53 (2). – P. 21 – 26.
7. Kettl D.F. The Global Public Management Revolution / D.F. Kettl. – Washington, D.C. : Brookings Institution Press, 2000. – 268 p.
8. Sampson C. New Manifestations of Open Systems: Can They Survive in the Public Sector? / C. Sampson. // *Public Personnel Management.* – 1998. – № 27 (3). – P. 361 – 383.
9. Siegel G.B. Outsourcing Personnel Functions / G.B. Siegel. // *Public Personnel Management.* – 2000. – № 29 (2). – P. 225 – 236.

LAW

Antonín Korauš,

Ass. Professor, PhD., LL.M., MBA,

Academy of the Police Force in Bratislava, Slovak republic,

Stanislav Backa,

JUDr.

Pavel Kelemen,

Mgr.

Jozef Polák

Ing., PhD. Candidates at the Faculty of Management at the

University of Prešov in Prešov, Slovak republic

REPORTING ON THE RESULTS OF THE FORENSIC AUDIT

Abstract. *Forensic audit is an examination of a company's financial records to derive evidence which can be used in a court of law or legal proceeding. A forensic audit can reveal many cases of fraud. The process of resolving these incidents of fraudulent activities involves complicated activities and forensic steps and thus comes under the job of professional accountants. The complexity of infraction demands that highly experienced forensic accountants and fraud examiners are involved. Investigation is employed to elicit responses from victims, accused and collaborative witnesses when the situation is unclear as to the causes of actions. There are two major tools of investigation, namely interview and interrogation. Professional experts recommend that in order to obtain admissible evidence suitable for litigation purposes, all forensic accountants/investigators, fraud/forensic auditors, statutory auditors, and investigative accountants need to be well equipped with forensic accounting techniques in obtaining admissible evidence suitable for litigation purposes.*

Key words: *forensic audit, fraud, fraudulent activities, investigation, forensic accounting techniques, forensic accountants, fraud examiners, detection*

INTRODUCTION

Forensic audit usually ends with a written report in Detection of suspicious transactions with database forensics and theory of evidence. The aim of enabling the use of illegally obtained money for legal purposes, while hiding the true source of the funds from government authorities has given rise to suspicious transactions. Illegal transactions are detected using data mining and statistical techniques with the input data like various suspicious reports or the data set of all transactions within a financial institution. Detecting of highly suspicious transactions or highly suspicious entities (e.g., persons, organizations, or accounts) is possible through a database forensics methodology to monitor database transactions through audit logs. The Rule-based Bayesian Classification algorithm is applied to determine undetected illegal transactions and predicting initial belief of the transactions to be suspicious. Dempster-Shafer's theory of evidence is applied to combine different parameters of the transactions obtained through audit logs to verify the uncertainty and risk level of the suspected transactions. For these reasons a framework was developed which can be used as a tool for the digital investigators (Khanuja, H.K.; Adane, D. 2019).

There are many classifications for fraud. External fraud is committed by individuals outside the organisation such as customer's fraud, investment fraud,

credit card fraud, and vendor's fraud. In contrast, internal fraud is committed by employees of the company and is commonly known as either 'occupational fraud' or 'corporate fraud' (Wells, 2005; Alleyne and Howard, 2005; O'Gara, 2004; Johnson and Rudesill, 2001).

PARTS OF FORENSIC AUDIT REPORT

The forensic audit report consists of short content or synopsis, index, annotation from interviews and visual aids.

The index displays the contents of notes from interviews and visual aids. It is placed after a brief content and is used only when the report is longer than ten pages. Interviews are the most important part of the report. The notes should include information on the names of witnesses and contact information, examiner information, evidence collected, consent statements, interview dates, date of compilation of notes, way of conducting interviews, and recordings of interviews.

Visual aids are a key part of the forensic audit report to better understand the facts of the case. Visual aids are especially useful when there are numerous witnesses and events or when it comes to complex relationships. They consist of graphical views of information gained from financial statements with detailed flowchart diagrams and matrix.

The purpose of the report is to present the facts about fraud and serve as the basis for launching a court dispute and bringing an indictment against the perpetrator of fraud. In order for the report to be admitted to the court, it should be compiled in accordance with five standards for compiling a forensic audit report issued by the Association of Certified Fraud Investigators, namely accuracy, clarity, impartiality, significance and timeliness.

According to the first standard it is necessary to compile an accurate report without errors in dates and amounts, grammar errors, and wrong specification of details. The second standard requires clarity. In other words, the report must be written in clear language and should not mislead users into wrong interpretations.

Unlike an auditor's report drawn up on the basis of an opinion, a forensic audit report should meet the standard of impartiality and thus should not contain biased, unfounded conclusions and opinions. Reporters must themselves interpret the facts and make their own conclusions.

Each investigation reveals information that is not so significant to the forensic audit process. The forensic audit report must include only pieces of information and facts that point to the existence of fraud in a company. A disclosure of irrelevant information should not be part of high-quality forensic report. It may distract report users, and undermine the credibility of forensic auditor.

When compiling a report, it is necessary to take timeliness into account. In order to avoid the risk of releasing or misrepresenting significant facts from the report, it needs to be compiled in the course of investigation, immediately after the discovery of certain important facts. This is particularly true for interviews that, if not documented and reported in a timely manner, cannot influence the opinion of report user.

A high-quality forensic audit report must be written in accordance with the above criteria. Exaggerations and opinions are considered mistakes and as such

should be avoided. If the client seeks to identify the weaknesses of internal controls, these are reported separately from the fraud report. In addition to latter criteria, it is also important to be careful not to provide subjective commentaries and in order to ensure comprehensibility, refrain from using overly scientific words.

TESTIMONY IN COURT

The fundamental difference between external auditors and forensic auditors lies in the testimony in court. The evidence in the court is very important because the entire evidence collected by the forensic auditors is examined and the effectiveness and credibility of the collected evidence is assessed. This will ultimately reflect the expertise of the forensic auditor.

In order for a forensic auditor as an expert to be able to testify in court, it is necessary for them to possess certain knowledge, skills and experience. Some of the criteria considered include a professional license, certificate, or registration with a recognized professional body in the field that is being sought for testimony, academic degree acquired in the field that is being sought for testimony, or there is a good foundation for this field, specialized education and / or continuous professional training with academic education, thus being knowledgeable about the latest technical progress in the required field. Forensic auditors as experts have a duty to provide independent counseling to the court through their objective testimony of the case. They must provide clear and impartial testimony, should not take the position of a lawyer and should reasonably present the information and constraints they encountered during the investigation.

In order to make the testimony in the court pass more successfully and more efficiently, it is necessary to prepare all the necessary materials, know them very well, plan their testimony in advance, be careful, listen carefully, consider each answer carefully and make a brief pause before giving answers, to be honest and avoid impartiality, explain the facts and elements of fraud with simple vocabulary, stay calm and retain professional pride and integrity.

CONCLUSION

Fraud is a major concern for investors, regulators, and external auditors. Of particular concern is asset misappropriation because it was given less attention in prior audit literature as well as the audit practice though it is the most common type of occupational fraud.

Forensic audit usually ends with a written report in which there are details and results of the forensic auditor and forensic team. A good report enables the user of report to better understand the case, documents, and evidence. Collecting, documenting and keeping evidence are crucial steps in any investigation, including forensic audit. As with any other type of written communication, the process of documenting the details of the fraud investigation begins with the identification of persons who will read the report. With the auditors' report the users of this report are the members of the board of directors of the company, shareholders and lenders, while the fraud report is available to individuals within the company, attorneys, defendants and witnesses, judges, jury and the media.

Accordingly, the forensic audit report is different from the auditor's report due to the details of the fraud. Also, in the auditor's report, the auditor gives an opinion on the reality and objectivity of the financial statements, while the forensic auditor does not give an opinion, but rather the facts that point to or abolish the existence of fraud in the company.

References:

1. Alleyne, P. and Howard, M. 2005. An exploratory study of auditors' responsibility for fraud detection in Barbados, *Managerial Auditing Journal*, Vol. 20, No. 1, pp.1–26 [online] <http://www.emeraldinsigh.com> [accessed Feb 23 2019].
2. Johnson, G.G.; Rudesill, C.L. 2001. An investigation into fraud prevention and detection of small businesses in the United States: responsibilities of auditors, managers, and business owners, *Accounting Forum*, Vol. 25, No. 1.
3. Khanuja, H.K.; Adane, D. 2019. Detection of suspicious transactions with database forensics and theory of evidence, *Communications in Computer and Information Science*, Volume 969, Pages 419-430 6th International Symposium on Security in Computing and Communications, SSCC 2018; Bangalore; India; 19 September 2018 through 22 September 2018; Code 223289 ISSN: 18650929, ISBN: 978-981135825-8, DOI: 10.1007/978-981-13-5826-5_32
4. Kassem, R. 2014. Detecting asset misappropriation: A framework for external auditors, *International Journal of Accounting Auditing and Performance Evaluation* 10(1):1 – 42, DOI: 10.1504/IJAAPE.2014.059181
5. O'Gara, J.D. 2004. *Corporate Fraud: Case studies in Detection and Prevention*, John Wiley and Sons, Incorporated, Hoboken, NJ, USA [online] <http://www.ebrary.com/lib/bue> [accessed Feb 23 2019].
6. Wells, J.T. 2005. *Principles of Fraud Examination*, John Wiley and Sons, Hoboken, New York.

Tanusha Selimi,
Researcher, PhD candidate,
European University of Tirana
Ardvin Kraja
Lecturer, PhD,
European University of Tirana

WILL AS A LEGAL ACTION IN COUNTRIES THAT ARE PART OF CIVIL LAW

Abstract *The paper emphasizes the dynamics and recent developments due to its implementation in the relevant legislation of unilateral legal action, which has recently been recognized by several states at the international level and European level as "the Biological Test" or in the world legal literature "Biological-Will". Through this testament, the person concerned expresses his will by creating different obligations for different persons, including family members for decision-making, regarding medical treatments in the future. Various laws provide in different ways this legal action, but there is also legislation that didn't make its implementation in civil legislation, in this case we can mention Albania.*

Key words: *testament, legal action, inheritance, civil law, biological testament.*

INTRODUCTION

Inheritance is the transfer by law or testament of the property, inheritance of the deceased person, to one or more persons, heirs, according to the rules defined by

civil law. We have two forms of inheritance: 1. Based on the legal provisions provided by law, in this case legal inheritance; 2. Based on the will of the testator, in this case will-inheritance. Everyone has the right to express his will by remedies of an act called "testamentario" (successio testamentarius). This legal provision dates early, in ancient Roman law. The term "testament" comes from Latin, testamentum.

The person who declared the transfer of his property by presenting the tables and proving that the writing contained his last will required approval from the attendees that appeared as witnesses if it would be necessary by addressing a call (this call was called the tester, giving the name of the whole action called the "testamentum").

Today, the will is foreseen by legislation as a legal action that creates rights and obligations to the successor, to whom passes the entire or a part of property as determined in the will. Thus, by testamentary inheritance is made the universal transfer or (universal succession) or special transfer (partial succession) of property rights. Testament is a one-sided, formal, non-counterclaimed, suspended, revocable legal action at any time. Inheritance is a way of acquiring property *mortis causa*, unlike all other ways of acquiring property. For the will, being a unilateral juridical act, for the legal relations that come because of its execution, are applied the relevant provisions on legal actions. Legislation clearly defines the fact that this legal action must be carried out by the person himself and consequently the institute of representation is not applicable. Regardless of this, there are other forms available to deal with *mortis causa*.

BIOLOGICAL-WILL AND ITS LEGAL APPLICATION

Expression of a will by a patient in connection with a medical intervention which, at the time of intervention, is presumed to be unable to express his / her will, shall be considered and shall have legal force. This legal provision is found in the Convention on Human Rights and Bio-Medicine. In this multilateral agreement, it is foreseen in its Article 9, which in European legal literature is known as "biological will / living will".

The biological testament is like the testament to inheritance law because it places emphasis on the disposition of the destiny of personal goods, in the case of an illness that causes the inability to decide for the future. This testament is a step before euthanasia, only with a change that consists of the "time" element. If the euthanasia occurs now the patient is ill, the bio-testament may be performed before the person becomes ill and if he or she is ill before the deterioration or when he or she is not in serious health condition. Biological will is the choice of a well-informed person in relation to a specific medical treatment in the future, expressing his / her will in writing. By a written dispensation, the person either decides on himself or assigns another person this right if he or she cannot be able to decide. We can mention cases of organ donation, autopsies, in cases of very serious illnesses that reduce the quality of life, do not undertake resuscitation treatments, but use medications to relieve pain, although the latter may accelerate the death, etc. In the absence of a specific law, any decision to be taken is at the discretion of the doctor.

Problems remain when the biological testament is made in a distant time, and science has made progress in that specific area within medical treatments, and in

these situations, doctors are not obliged to respect the biological will. However, doctors should evaluate in each case whether patients' consent can be applied in specific cases, and continue validation given technological medical progress.

Biological will is not provided in Albanian legislation, and moreover, Albania has not ratified the Convention on Human Rights and Bio-Medicine.

In France, the legislation in commencement provides for the right of every individual to express his / her will in writing to limit or terminate medical treatment. When a person can express his will but is unable to sign, he or she is accompanied by two witnesses, one of whom shall have the status of trustee appointed by the court. This unilateral legal act has three years of commence, and after the expiration of this time limit, the act no longer has legal commence. French Legislation, by law 370/2005, authorizes to execute in a legal proceeding the decision to limit or terminate the treatment in cases where the patient is unable to express his / her will. So, French legislation recognizes the biological will, and through a series of legal provisions it makes possible the legal regulation of this right.

The right to exercise euthanasia in Italian legislation is forbidden, but on the other hand the parliament has voted "pro" to the biological testament, giving every person the right to dispose of an act of his will regarding medical treatment in the future. The decision taken by the patient may be revoked and modified at any time, if the subject concerned is aware of his actions. The doctor may refuse to carry out the act that expresses the will, but it cannot be refused by all doctors because it brings legal consequences to all parties that are part of the process. This law provides that the person concerned may seek to receive a certain medical treatment at the end of his / her life or in case of illness. Regarding the decision-making, the law provides that it can pass any person which may have legal capacity to act, but practice mainly places emphasis on family members.

In the German Civil Code the biological testament finds no support, but we see it appearing in judicial practice. In a decision of the Federal Supreme Court, a biological will was dealt with, in which decision it was made possible to know the patient's disposition by means of a legal act in which the person expressed his will as in the above-mentioned legislation. The court ruled that there was no written form. The act can be modified or revoked at any moment by the person who drafted it. In a superficial analysis, the countries that preside over the application of the Civil Law know the right to a biological will and have regulated it specifically by summing up a group of laws and special laws.

CONCLUSIONS

The inheritance right handled in the paper in the framework of a will is a very sensitive subject for human rights. The Testament, as a unilateral juridical verdict, transfers the inheritance property to the inheritors, including the rights and obligations that arise on these dispositions by the testator. In the paper, this institute is addressed in several European legislation, part of the Civil Law. This right has evolved over time, being sophisticated in its use. Testament as a legal tool, not in all cases, is enriched in a coherent manner by the legislator of the countries under review. It is noteworthy that the dynamics and innovations of this institute at international level have been neglected.

In Albanian inheritance law, it is noticed that there are shortcomings in achieving the implementation of different methods of disposition of property in mortis causa order. Legal outlooks in the various ways for the form of drafting the will are scarce in the Albanian Civil Code.

If we refer to the different methods provided by Italian and French legislation, it is apparent that they have more legally permitted methods to dispose of the property. The French and Italian Civil Code recognize the drafting of a secret will, which is then submitted to the notary in the presence of two witnesses. Albanian legislation recognizes only two forms to possess the will, and specifically the scratch and notary act. In the context of the dynamics of the modern world, it is necessary to further expand the form of the will by not restricting the decedent, so as not to have further privacy to express the mood but only in the presence of the persons charged by law who are notaries. Thus, it is recommended that the form of the secret will be recognized in the Albanian Civil Code, which after submission is submitted to the notary, but in the presence of two witnesses. Biological Testing is one of the newest challenges for the modern legislator. With this disposition it is possible to express the will of the interested persons that in the case of serious illnesses or unconscious situations, at a previous moment the patient's desire to appear in such cases to stop the medication or specific medical treatments. A similar legal bias provision is in the European Convention on Bio-Medicine, laying the premise for the creation of a biological will. Currently many developed European countries have accepted this way of expression of will. Specifically, France, Italy has recently implemented the respective legislation of the biological will by regulating it with several legal provisions.

In Albania, the legal framework for expressing will through unilateral legal actions needs to be completer and more detailed. This should create the opportunity for natural persons to decide for themselves, in the context of new needs that require up-to-date protection. The biological testament, as a legal means of expressing the will in full, revocable and modifiable at any time, should become an integral part of the Albanian civil law, despite the jurisprudence and bioethics debate. This legal regulation must be complete and within the spirit of the founding state law.

References:

1. Galgano, F. "Private Law", Luarasi, Tirana 2003.
2. Law no. 7829, dated 01.06.1994, "For Notery in Republic of Albania".
3. Law no. 370, dated 22.04.2005, "Regarding patient rights to the end of life", France 2015.
4. Hakani, A. "testamentary inheritance. Legislation and judicial practice", Tirana 2010.
5. Civil Code of the Republic of Albania, Center of Official Publications, Tirana 2018.
6. Civil Code of Italia, Rome 2017.
7. Civil Code of France, Paris 2018.
8. French Public Health Code, Paris 2018.
9. Convention on Human Rights and Bio-Medicine, Council of Europe, Oviedo 1997.
10. The Constitution of the Republic of Albania, Center of Official Publications, Tirana 2016.
11. Nuni, A. Hasneziri, L. "Civil Law III, Legacy", Tirana 2010.
12. <https://www.bundesgesundheitsministerium.de>
13. <http://www.codes-et-lois.fr>
14. <https://www.thelawdictionary.org>
15. <http://www.genethique.org>

Zhelyo Zhelev
Head Assist. Prof. PhD,
Academy of Economics, Dimitar A. Tsenov, Svishtov, Bulgaria,

CRIMINALISTIC METHODS IN EXPERT ACTIVITY

Abstract. *The article examines the methods that experts use in their expert work. The stages in which the individual procedures for expressing an objective opinion are made are outlined. Due to the wide variety of areas that can be used by experts, the study covers the methods that experts use in forensic science.*

Key words: *criminalistic, criminalistic methods, expert activity, proofs, proven strength*

INTRODUCTION

When performing a control or judicial process, experts are employed. They are specialists in a specific field and assist the work of the control bodies or the prosecution, hereinafter referred to as “*contracting authorities*”. The purpose of the use of expert witnesses is to clarify certain facts and circumstances for the establishment of which the contracting authorities does not have the necessary knowledge and experience.

Experts, in their expert work, collect, selection and evaluate the information they have reached using different methods. **The method** is a category of methodology and is the “*the road (the way) in which the subject applies the science, the practice and the legislation in force for the purpose of fulfilling its powers*” [1]. Methods can be divided into two groups: general science and special methods (specific to a particular science). **General science methods** are induction, deduction, synthesis, comparative analysis and others. Methods that relate to a specific science, depending on its specific direction, scope, objective, and subject of research.

Expert activity is a collection of multiple actions to collect information. It is a search for additional evidence that goes through several stages:

- Detection;
- Collecting;
- Analysis;
- Selection.

For this reason, apart from the general science methods, the special methods that are characteristic of forensics are also used. This is a science that has as its object the public relations that arise on the discovery and investigation of crimes. The founder of forensic science is the Austrian criminal lawyer and investigative magistrate Hans Gustaf Adolf Gross (1847-1915). For the beginnings of forensic science is consider the book published by Gross was published in 1893 as a Guide to the Investigation of Magistrates, Policemen and Others. [2]

Upon select by the contracting authorities, the expert from the particular area begins to study the objects according to the objective laws based on the surrounding reality. Based on this, a program is developed to formulate the problem, indicate the purpose and determine the methods to be used.

At the opening stage, the experts are looking for evidence to substantiate the finding and conclusion of their expert opinion. Evidence can be varied. This is due to the variety of legal relationships between individuals and their consequences. In

individual processes (administrative, civil and criminal), evidence is divided into different types [3]. When detecting evidence, experts use the **probability method**. Based on this method, the *versions* that help in discovering certain evidence are built.

At this stage, open evidence is *fixed*. With the help of the photographic method and by means of motion picture or video, phono fixation and graphical fixation, the detected evidence is fixed. Depending on the nature of the evidence, the most appropriate method is chosen. If necessary, it is possible to use several methods to fix the evidence at the same time.

A number of factors may be influenced by the implementation of the stage due to *external factors, counteraction to the perpetrator (s)* as well as inability to express an opinion due to the *remoteness of the expert's activity started and the moment when the offense was committed*. Each of these factors may adversely affect the performance of the expert's work and its objectivity.

At the *collection* stage, the experts use methods aimed at perceiving objectively existing traces of the offense and their procedural attachment. When collecting evidence, account shall be taken of the impact of the traces on the objective reality as well as the conditions ensuring their perception. The gathering of evidence is based on the use of methods such as observation, explanations and information.

Through the *observation method*, the experts observe and attempt to add the information received to their current knowledge of the object. The results obtained for the interested elements of the specific behavior of the object are reflected in a document. On the basis of the findings made, the experts formulate an opinion relevant to the task assigned by the contracting authorities.

Explanations are requested by the persons directly related to the offense. The variety of "graphical, logical, logical, written or verbal, mathematical or statistical expression is an inherent feature of a study of processes and phenomena" [4]. This identifies the allowed **weaknesses**, clarifies the probable **omissions** and hypothesizes the corresponding **errors**.

Information is required to be in writing. These are private documents that contain the wishes of the person from whom they originate. The gathering of information is to assist the expert, as the actions determining their relevance and eligibility are fully implemented.

At *analysis* stage, the experts *evaluate* the results of the studies, the reliability of the data from the collected evidence and formulate the main conclusions. The *evaluation of the results* shall assess the materiality of the collected data, its relevance and the degree of acceptability. The *reliability of the data* is expressed in the assessment of their source who provided this information. In the second place, the obtained data are compared with additional ones, which are by no evidence. In this case, matching data obtained from different sources is sought. The *formulation of the conclusions* is the moment when the expert ends with his essential activity and summarizes the collected evidence. On their basis, it expresses an opinion which is objective and independent of the contracting authorities.

At *selection* stage, the experts classify the evidence gathered against their importance and probative value. *Their importance* is determined by the information provided by the concrete evidence. If the information is of paramount importance to the process, the evidence is presented first, and on that basis the other evidence is

placed on the importance of the data. *The probative value* shows the relationship between the evidence and the means of evidence (the bearer of the information). The **comparative method** it carefully assessed whether the factual finding is not manipulated or is based on a technical error. It also **analyzes** possible variants of mistakes, misconceptions through the findings or the presence of conscious malice. The presence of one, two or more of the above categories adversely affects the probative value of the evidence collected

Summing up all the above, it should be concluded that forensic methods are not used as a mechanical process in expert activity, but are a complex process for selectively searching for, discovering, perceiving and analyzing additional evidence. In this way, the contracting authority is assisted in identifying the facts and circumstances unknown so far. On this basis, contracting authorities justifies its impartial decision or protects the correctness of its allegations.

References:

1. Иванов, Г., Тананеев, Е., Томева, М. Крумов, К., **Стойкова, П.**, Костова, С., Цветкова, Н., Анто, М. Теория на контрола. Академично издателство Ценов, Свищов. 2017. стр. 79
2. Gros, H. (2007) Detecting crimes. Publishing house "Asenevci". Sofia
3. Стойкова, П. Основи на криминалистиката и криминологията. Академично издателство Ценов, Свищов. 2018 стр. 208-212
4. Динев, М. Контрол и регулиране в социалното управление. Издателски комплекс УНСС, София. 2015. стр. 249

Aryamov A.A.,

Doctor of Legal Sciences, Professor

Russian state University of justice, Russia

Gracheva Y.V.,

Doctor of Legal Sciences, Professor

Chuchaev A.I.,

Doctor of Legal Sciences, Professor

Malikov S.V.

Candidate of Legal Sciences

Kutafin Moscow State Law University (MSAL), Russia

DIGITAL ASSETS AS AN ECONOMIC FACTOR: THE FEASIBILITY, OPPORTUNITIES AND LIMITS OF LEGAL REGULATION

Арямов А.А.,

д.ю.н., профессор

Российский государственный университет правосудия, Россия

Грачева Ю.В.,

д.ю.н., профессор

Чучаев А.И.,

д.ю.н., профессор

Маликов С.В.,

к.ю.н.

Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА),
Россия

ЦИФРОВЫЕ АКТИВЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕДЕЛЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ³⁰

Abstract. *In this article the authors in the prism of determining the limits of legal regulation of digital assets analyzed the specifics of participation of digital assets in commodity-money relations, identified the risks of economic turnover of cryptocurrency (as a digital resource) and developed proposals for hedging such risks.*

Keywords: *legal regulation, digital assets, digital resources, economy, turnover, objectively operating economic laws, prohibition, provision, pricing, derivatives*

Аннотация. В статье авторы в призме определения пределов правового регулирования цифровых активов проанализировали специфику участия последних в товарно-денежных отношениях, выявили риски экономического оборота криптовалюты (как цифрового ресурса) и разработали предложения по хеджированию таких рисков.

Ключевые слова: правовое регулирование, цифровые активы, цифровые ресурсы, экономика, оборот, объективно действующие экономические законы, запрет, обеспечение, ценообразование, деривативы

Если цифровые активы воспринимать в качестве экономического фактором, то естественным образом возникает вопрос: насколько их возникновение, введение в экономические отношения, участие в экономическом обороте соответствует базовым законам цивилизованной экономики, какие риски в себе несет, каковы допустимые пределы их присутствия в товарно-денежных отношениях?

Экономическая доктрина – наука, характеризующаяся невероятным множеством концептуальных течений и тенденций. Во всем многообразии экономических теоретических школ в качестве эталонного образца полагаем самым уместным ориентироваться на наиболее академические труды; например, П. Самуэльсона. [3] А. Маршал [2], Дж. Неймана и О. Моргенштерна [4].

Если ориентироваться на позицию А. Маршала (знаменитый графический «крест Маршала») о соотношении спроса и предложения, то оборот цифровых активов представляется как вполне цивилизованное экономическое явление: поскольку на них имеется спрос, постольку ему объективно будет соответствовать и предложение, а цена этого условного товара определяется точкой пересечения медиан спроса и предложения. Но экономическая теория А. Маршала – результат обобщения экономических реалий рубежа XIX-XXв.в.; она основана на трудах представителей венской школы экономики (прежде всего на теории «убывающей полезности» позднее эта концепция была уточнена добавлением в нее понятия «предельной» полезности)³¹, она рассчитана на применение в условиях производящей, товарной экономики.

³⁰ «Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-29-16158». «The reported study was funded by RFBR according to the research project № 18-29-16158»

³¹ Данный закон объективно действует не только в экономике, но и в психологии, медицине и т.д. В восприятии звука, цвета и иных раздражителей также наблюдается закон убывающего предельного эффекта.

За прошедшее столетие экономические реалии существенно изменились. В настоящее время ссылки на классиков экономической теории рубежа XIX-XX веков нередко используются для камуфлирования негативной сущности того или иного экономического фактора. О каком применении теории «убывающей полезности» можно вести речь применительно к ряду деривативов и криптовалют – их бытие определяется взрывным ажиотажным спросом, они существуют пока «разбираются как горячие пирожки на рынке», после прохождения ажиотажного пика спрос на них не снижается, они просто исчезают, «лопаются как мыльные пузыри». Перед нами совершенно не товарная производящая экономика (инструментом обеспечения которой являются финансы), и даже не спекулятивная экономика (когда финансы создают прибыль помимо товарного оборота), перед нами пост-спекулятивная экономика (когда прибыль создает оборот того, что даже финансовым инструментом назвать нельзя). Естественно, что в такой ситуации раскрыть содержание оборота цифровых активов на основе оперирования доктринальными знаниями XIX века представляется невозможным. В то же время и абстрагироваться от принципов и инструментария классической экономики при анализе оборота цифровых активов никак нельзя, так как они непосредственно влияют на товарный оборот (например, в ряде государств криптовалюта является средством расчета за купленный товар и оказанные услуги).

Аксиомой в экономической теории является тезис о том, что деньги являются постоянной мерой полезности любого товара (константа). Если цифровые активы воспринимать как товар, то проявляется следующая особенность их оборота. При всей сложности психологического восприятия его полезности, объективная потребительская полезность конкретного цифрового ресурса (как набор потенциальных свойств и опций) явление относительно постоянное; но его денежный эквивалент демонстрирует невероятную сингулярную турбулентность, внешне не зависимую от объективных экономических процессов (курсы разных криптовалют то взлетают до небес, то обрушиваются в пропасть).

Уже П. Самуэльсон определил более развитый подход к ценообразованию экономических факторов, введя в научный оборот понятие «эластичность спроса», продемонстрировав как за пределами соотношения спроса и предложения на формирование цены влияет фискальная политика государства, императивное установление цен публичной властью на ряд товаров и услуг, монопольные соглашения, императивное изъятие товара из оборота, государственное регулирование качества товаров, государственное распределение (бесплатное или льготное) ряда товаров и услуг, на цену на определенный товар влияет весь спектр цен на другие товары, присутствующие в данный момент на рынке... «Цена в конечном итоге определяется не только предложением и спросом. Предложение и спрос – это не конечные ответы, а скорее начальные вопросы... Лучше вообще не изучать экономику, чем оставаться на точке зрения, что цену определяет исключительно соотношение спроса и предложения» [3. С.14]. Методы математического анализа взаимообусловленности спроса и предложения при прогнозировании

ценообразования более чем условны: «При прочих равных условиях в каждый отрезок времени соотношение спроса и предложения неповторимо» [3. С.11].

Общепризнано, что на цену на конкретный товар влияют в том числе и: а) уровень дохода потенциального потребителя (на предметы роскоши будет отсутствовать спрос, если у населения отсутствуют средства для приобретения товаров первой необходимости);

б) спектра цен на все товары, присутствующие в данный момент на конкретном товарном рынке (рост цен на товары первой необходимости пропорционален понижению спроса на предметы роскоши);

в) взаимозаменяемость товара (зачем мне покупать конкретный дорогой товар, если на рынке представлен более дешевый товар с аналогичными потребительскими свойствами);

г) себестоимость товара (если рынок демонстрирует готовность принять товар по цене ниже его себестоимости и государство не решает такой конфликт посредством дотаций, то производителю целесообразнее просто уничтожить такой товар; например, известное Бостонское чаепитие).

Рынок оборота цифровых активов (если воспринимать их в качестве товара) демонстрирует определенную специфику. Если фактор влияния на ценообразование доходов потенциального потребителя относительно оборота цифровых активов действует должным образом (рынок цифровых активов развивается в основном в обществах с высоким уровнем доходов населения), то общий уровень цен на товары, представленные в настоящий момент на конкретном рынке, на оборот цифровых активов практически не влияет: статистика демонстрирует независимость курсов криптовалют от инфляционных процессов.

Действие фактора взаимозаменяемости товаров (который применительно к «нормальным» товарам демонстрирует прямую пропорцию) применительно к обороту криптовалюты такую пропорциональность искажает. Так, появление множества новых разновидностей криптовалюты с точки зрения нормального товарооборота должно пропорционально понизить курс первичной криптовалюты – биткойна, однако этого не произошло; позднее имело место падение курса биткойна, но по причинам иного характера.

Влияние себестоимости товара на его ценообразование применительно к цифровым активам прослеживается лишь при формировании начальной цены. Майнинг криптовалюты – весьма дорогостоящее явление, процесс потребляет большое количество электрической энергии. Если курс какой-либо криптовалюты меньше стоимости ее майнинга, то ее производство просто прекращается. Но вот повторение Бостонского чаепития с криптовалютой невозможно – ее демайнинг – ликвидация уникального цифрового кода – в принципе возможен, но никто этим не занимается в силу того, что стоимость его сопоставима с майнингом. Также влияние себестоимости цифровых активов на их цену не наблюдается ни при формировании средневзвешенной цены, ни при формировании предельной цены.

Таким образом можно наблюдать, что цифровые активы, активно участвуя в товарно-денежном обороте, «ведут себя» ни как товар, ни как деньги (или иные финансовые инструменты). Велик соблазн в публично-правовом

порядке ликвидировать этот фактор как дестабилизирующий экономику (посредством изъятия его из оборота). Но в экономике запретительный метод никогда еще не демонстрировал эффективности; целесообразнее конструирование такого механизма правового регулирования, который бы минимизировал риски связанные с влиянием участия цифровых активов на экономику государства.

Общепризнанным является мнение, что востребованность цифровых активов (спрос на них) обусловлен кризисом доверия к традиционным валютам и финансовым инструментам; участникам финансового рынка надоело быть заложниками глобалистских политических игр «великих держав». В экономике действует закон: спрос и предложение на конкретный товар зависят от спроса и предложения всего спектра товаров (и прежде всего взаимозаменяемых и взаимодополняемых), присутствующих в настоящий момент на рынке. [3. С.23] В силу действия логического принципа – подобное лечат подобным (*similiter tractare similis* /лат./)– в ответ на глобалистические политико-социальные риски был создан глобальный квази-финансовый инструмент. По отношению к валютам различных государств вновь созданный инструмент выступил в роли взаимозаменяемого товара, а по отношению к таким финансовым инструментам как ценные бумаги и деривативы он – взаимодополняемый товар. Это результат объективных процессов и волевые решения запретительного характера также объективно обречены на неэффективность.

Риски оборота цифровых активов могут носить и сугубо технический характер, но влекут серьезные социально-политические последствия. Так два года назад в порядке пилотного проекта правительством Великобритании было принято решение по развитию «цифрового правосудия», основанного на феномене блок-чейн, в г. Лондон. Были отцифрованы: весь документооборот и генерирование актов правоприменения судов, адвокатуры, прокуратуры, магистратов, пенитенциарных учреждений и т.д. Лондона. В январе 2019г. все СМИ планеты активно обсуждали коллапс правовой системы Британии, вызванный попаданием в единую систему «электронного правосудия» вируса. Нарушение прав человека приобрело масштабный характер (например, многие заключенные, чей срок пребывания в изоляции истек, не могли выйти на волю). Приведенный пример демонстрирует актуальную необходимость проявления высшей осторожности при внедрении в нашу жизнь цифровых активов.

Применительно к цифровым активам мы наглядно можем наблюдать как на цену криптовалюты влияет политика различных государств по дозволению или запрету ее обращения на своей территории. С точки зрения концепции «креста Маршала» запрет оборота криптовалюты существенно сокращает ее предложение на рынке, что при неизменности спроса должно влечь рост цены, однако в таких ситуациях наблюдается диаметрально противоположный эффект: цена падает.

В экономической доктрине общепризнанным тезисом является суждение о том, что на уровень спроса влияет уровень доходов потенциального потребителя. При огромном желании купить какой-нибудь товар, он не будет приобретен, если у покупателя недостаточно средств для осуществления этой сделки. Ввод в экономический оборот, например, криптовалюты наблюдается в

государствах с высоким уровнем доходов населения. Бедные страны Африки и Азии при всем комплексе проблем собственных финансовых систем не демонстрируют спрос на цифровые активы. В этом аспекте цифровые активы «ведут себя» не как финансовый инструмент, а как простой товар. Но в других аспектах они демонстрируют автономию от товарного рынка и специфику, не свойственную для обычного товара.

Не подлежит сомнению позитивная роль использования цифровых активов, основанных на феномене блок-чейн, для обеспечения оптимизации управленческих процессов различного уровня: и на производстве, и офисный документооборот, и оказание государственных услуг (так называемое цифровое правительство), и организация единообразия правоприменения (так называемое цифровое правосудие), и формирование единой системы бухгалтерского учета и налоговой отчетности, и обмен информацией в рамках международного сотрудничества по борьбе с преступностью (деятельность Интерпола), и формирование единой политики по управлению глобальными рисками и т.д.

В то же время обращает на себя внимание следующая тенденция. В последнее время все больший плацдарм в экономической сфере завоевывает такой вид цифровых активов, как криптовалюта. Она претендует на выполнение функции инструмента расчета в экономических отношениях; претендует на роль финансового инструмента, по своей сути не являясь таковым. По своей природе деньги (и их аналоги) самоценностью не являются, они ценны лишь постольку, поскольку обеспечивают товарный обмен (в расширенном понимании этого термина, в т. ч. и рынок услуг, и сфера оборота нематериальных активов, и т.д.). Объем финансов, обращающихся на рынке, не произволен; он пропорционален их обеспечению.

В примитивных экономиках обеспечение осуществляется за счет жесткой привязки определенного номинала валюты к единице товара, обладающего наибольшей ликвидностью в данном месте и в данное время. Наиболее элементарно и надежно когда монета сама себя обеспечивает физико-химическим содержанием сплава из коего она состоит; стоимость такой монеты формируется ее весом и чистотой сплава, а отнюдь не изображением на реверсе. Следует отметить, что помимо веса и состава сплава ценообразующим фактором таких финансов в некоторой части является также и трудоемкость ее создания. Если в такой ситуации эмитент нарушает заданные правила «игры», то это чревато разного рода медными бунтами.

Чуть более сложный вариант представляет схема условной привязки монет и купюр к определенному роду товара, обладающих в конкретном обществе наибольшей ликвидностью (золото, серебро, зерно, соль, пряности); при этом эмитент гарантирует эквивалентный обмен такого финансового инструмента по первому требованию его владельца на адекватный объем задекларированного товара. Именно в период расцвета данного вида товарно-денежных отношений начинают появляться в экономическом обороте финансовые инструменты, не являющиеся деньгами как таковыми (весельный оборот).

Рассмотренные два типа финансовых инструментов помимо выполнения функции обеспечения товарного обмена и потребления выполняют еще и резервную функцию, финансовые инструменты являются средством накопления (свидетельством чему обилие кладов драгоценных монет, складирование же купюр в более менее отдаленной исторической перспективе обладает привлекательностью лишь для нумизматов – какую ценность ныне имеют мешки с советскими купюрами или с российскими денежными знаками середины 90х годов прошлого века).

Более развитые типы экономических отношений предполагают оборот финансовых инструментов, обеспеченных самими потребностями рыночных отношений в конкретном обществе. Объем обращаемых инструментов определяется: а) объемом товара, предложенного к обороту, и б) скоростью оборота. Нарушение такой пропорции неизбежно влечет инфляцию. Объективно действующим регулятором соответствия товара, скорости его оборота (так как в принципе возможен эффект перепроизводства и затаривания – фрагментарное действие закона соответствия спроса и предложения) и денег на рынке является биржевой курс конкретной валюты.

В рамках действия такого типа товарно-денежных отношений особую актуальность приобретает экономический анализ – прогноз будущей потребности товарного оборота в насыщении его финансовыми инструментами среди которых деньги занимают главенствующие позиции, но и помимо них все большей популярностью пользуются и иные (финансовые деривативы, ценные бумаги) и т.д. Но каким бы ни был вид того или другого финансового инструмента, эмиссия каждого из них предполагает обеспечение или на момент эмиссии, или в будущем времени (например, фьючерсы и свопы).

Даже оборот нематериальных активов предполагает фактор их обеспечения: когда учредитель в качестве вноса в учредительский капитал при учреждении фирмы вносит свою деловую репутацию, то она предварительно подвергается финансовой оценке. Оценщик, определяя ее цену, учитывает какую материальную прибыль этот актив в прошлом принес его обладателю, на основании чего по методу Гудвилл определяет перспективу выгоды оборота этого актива в грядущем (выгода может состоять не только в реальном доходе, но и в страховке от возможных убытков, в гарантии своих обязательств перед третьими лицами и т.д.). При выходе из состава учредителей такого юридического лица, рассматриваемый учредитель (который ранее внес в уставный капитал свою деловую репутацию) вправе получить эквивалентное материальное возмещение.

Рассмотренные выше особенности оборота цифровых активов наглядно демонстрируют, что их ни в коем случае нельзя воспринимать в качестве обычного товара, обычным порядком реализуемого на рынке; неуместно рассчитывать на то, что объективно действующие законы экономики естественным порядком отрегулируют все проблемные моменты такого вида хозяйственной деятельности. Процесс остро нуждается в публично-правовом регулировании со стороны государства.

Когда в товарно-денежные отношения происходит интервенция криптовалюты, то наблюдается следующий феномен. Криптовалюта в

отношениях товарного обмена и потребления начинает вести себя как финансовый инструмент: предлагает воспринимать себя как средство расчета за полученный товар или оказанные услуги. Однако процесс майнинга (эрзац процесса эмиссии финансовых инструментов) криптовалюты не предполагает никакого ее обеспечения.

Процедура майнинга криптовалют энергетически затратна, но себестоимость и трудоемкость этого процесса ни в коей степени нельзя воспринимать в качестве обеспечения эмиссии такого актива: Например, при ликвидации биткоина (весьма проблемное мероприятие), его владелец не вправе требовать с энергоснабжающей организации возмещение затрат на потребленную в процессе майнинга электроэнергию. Также такая квази-эмиссия, которая по своей сути представляет процесс создания уникального кода, отражающегося во всех элементах глобальной электронной системы, ни коим образом не корреспондируется ни с какими экономическими характеристиками общества (объем товара и услуг, нуждающийся в финансовом сопровождении, скорость товарного оборота, потребность рынка в присутствии финансовых инструментов и т.д.); она также не обеспечивается товарным наполнением, встречными или гарантийными обязательствами, будущими опционами и т.д. То есть в экономических отношениях криптовалюта «ведет себя» фактически как фальшивые деньги, внося дисбаланс в товарно-денежные отношения и объективно разрушая экономику того общества, которое допустило ее присутствие.

Также в условиях глобализации и международной кооперации присутствует возможность использования криптовалюты в качестве деструктивного фактора, дестабилизирующего экономику другого государства. Сильная и устойчивая экономика, уверенная в своих возможностях, может сознательно привить себе вирус криптовалюты, чтобы инфицировать более слабых контрагентов и таким образом ослабить конкурентов, обладающих более слабой и менее устойчивой экономикой. При таком положении вещей фактор валютности приобретает особо важное значение.

В качестве иллюстрации изложенного тезиса можно привести следующий пример. Трудно на сегодняшний день переоценить возможности Китайской Народной Республики в сфере создания искусственного интеллекта. Казалось бы, кому как ни им создавать и развивать у себя рынок криптовалюты. Однако, мы наблюдаем совершенно иное положение вещей: криптовалюта популяризируется в Европейском Союзе и Соединенных штатах Америки и уже из этих сфер настойчиво предлагается Китаю. Настолько настойчиво, что в КНР вынуждены были полностью запретить оборот криптовалюты.

С другой стороны, осознавая выше обозначенные риски, нельзя впадать в крайность запрета и недопущения. Хорошо это или плохо, желаем мы того или нет, но криптовалюта возникла и существует как объективная реальность, рынок ее оборота не только функционирует, но и лавинообразно разрастается. Отрицать или запрещать объективно существующие явления бессмысленно и бесполезно. В доктрине и практике рискменеджмента наиболее популярным является метод управления рисками (игнорировать, запрещать, наказывать риск нельзя): если нельзя победить, то надо возглавить. Этот метод вполне

применим и к восприятию оборота криптовалюты: вместо запрета уместно грамотное и жесткое правовое регулирование. Можно конечно строптивую лошадку отправить на бойню на колбасу, но можно попытаться укротить и заставить ее возить грузы и всадников.

Представляется обоснованным и целесообразным нормативное закрепление принципа обеспечения: если субъект совершает эмиссию криптовалюты (майнинг), или, будучи ее владельцем, вводит в экономический оборот (товарно-денежные отношения) на территории Российской Федерации, Таможенного союза или ЕврАзЭС, то он обязан предоставить встречное обеспечение по данной операции любыми ликвидными активами по курсу представляемой криптовалюты на день операции. С точки зрения теории механизма правового регулирования данная обязанность предоставить обеспечение (да простят читатели этот каламбур) должна быть обеспечена ответственностью:

а) если обеспечение «эмиссии» криптовалюты вообще не обеспечено ничем, или предмет обеспечения обладает недостаточной ликвидностью, то и сама криптовалюта и предмет ее ненадлежащего обеспечения подлежат конфискации в доход государства (для чего необходимо внести соответствующие изменения в ст.235 ГК РФ);

б) если предмет обеспечения помимо воли «эмитента» криптовалюты существенно утратил ликвидность, то замораживаются все операции с данной криптовалютой.

Одним из регуляторов рынка оборота цифровых активов может выступать энергетическая политика государства в рамках которой осуществляется дифференциация цен при поставках электрической энергии различным субъектам. Таким образом можно публично-правовым воздействием формировать границу «предельных издержек» для каждого типа квази-эмитентов криптовалюты. Майнинг которой отличается высокой энергоемкостью (затрачивается колоссальное количество электрической энергии). Фактически электроэнергия – это единственное сырье, которым пользуется «производитель» при создании такого рода «товара». Энергопотребление – «болевая точка» майнинга криптовалюты; и государство имеет реальные возможности (в силу ст. 544 ГК РФ) воздействия на «слабых» или недобросовестных участников такого рынка посредством установления повышающих или понижающих коэффициентов для потребителей электрической энергии.

Эффективными регуляторами экономической деятельности также являются такие публично-правовые инструменты как лицензирование и налогообложение. В порядке ст.12 Федерального закона от 4 мая 2011г. №99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» майнинг криптовалюты и систематическое осуществление операций с ней должны быть отнесены к видам лицензионной деятельности. Субъекты, осуществляющие такую деятельность, должны осуществить собственную регистрацию в качестве ИПБЮЛ и платить соответствующие налоги, осуществляя периодическую налоговую отчетность. В силу ст. 18 НК РФ в отношении таких субъектов (видов деятельности) могут быть установлены специальные налоговые режимы

(представляется целесообразным в данном случае реализовать потенциал «патентной системы налогообложения» - п.5 ч.2 ст.12 НК РФ, или «налога на профессиональный доход» - п.6 ч.2 ст.12 НК РФ).

В качестве максимального допуска цифровых активов в национальный товарно-денежный оборот можно предложить на основании объективно-действующего экономического фактора ценообразования – «эффект замены» использовать государству феномен блок-чейн при эмиссии национальной валюты в безналичной форме. Государство выступит в качестве конкурента по отношению к другим квази-эмитентам цифровых ресурсов на едином рынке оборота таких активов. А с государством всегда и везде было сложно конкурировать.

Такое решение в силу действия сублимативных явлений окажет структурирующее воздействие и на остальной рынок оборота цифровых активов. Эффективность рассмотренного приема также будет обусловлена и тем, что сущность и ценность криптовалюты непосредственно зависит от возможности ее конвертировать в деньги. Если бытие криптовалюты и национальной валюты будет основано на единой платформе блок-чейн, то процесс подобной конвертации вполне результативно можно будет регулировать и контролировать. Государство всегда может сказать своим оппонентам-конкурентам: или вы играете на нашем общем поле по заданным мной правилам, или у вас возникнут на этом поле (или смежных полях) серьезные неприятности.

Ведь государство – это игрок одновременной игры на многих не изолированных друг от друга полях, проблемы, возникшие на одном поле, могут быть решены за счет операций на других полях; а квази-эмитенты и владельцы цифровых активов обречены играть на одном поле. Одно из проявлений «эффекта замены» гласит: спрос на один товар может быть понижен предложением другого взаимозаменяемого товара в большем количестве; а количественные возможности по созданию цифровых активов у государства несравненно выше, чем у самого обеспеченного иного участника данного рынка.

Но несравненно больше перспектив у государства в сфере создания качественно различных продуктов одного рынка: риски операций с одним цифровым активом могут быть компенсированы операциями с другими цифровыми активами; а потребитель в принципе безразличен к выбору из комбинаций разных товаров, имеющих равную итоговую совокупную полезность [3. С.35]. Используя качественные и количественные показатели, основанные на серьезных государственных ресурсах, в качестве крайней меры конкурентного противостояния государство может на какое-то время организовать производство и выпуск в оборот цифровых активов за гранью «предельных издержек»; и в результате таких демпинговых мер устранить с рынка нежелательных его участников.

В качестве «побочного продукта» такого мероприятия решаются некоторые вопросы и по обеспечению национальной валюты. Подобный метод, например, активно и эффективно используется многими государствами в собственной

антинаркотической политике – терапия агонистами опиатов пролонгированного действия (так называемая заместительная терапия).

Литература:

1. Арямов А.А. Общая теория риска. Волтерс клувер. М.2010.
2. Гусейнов Р.М., Семенихина В.А. Экономическая история. История экономических учений: учебник. 3-е изд., Стерх. М. 2009.
3. Самуэльсон П. Экономика. В 2х т. МПО «Алгон», М. 1992.
4. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М. 1970.

TOURISM ECONOMY

Akhundova A.G.

Doktor of philosophy (Ph.D), lecturer of the Department of World Economy
Baku State University, Azerbaijan

PRINCIPLES AND MECHANISMS OF STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY IN AZERBAIJAN

Abstract. *The article deals with the principles and mechanisms of state regulation of the development of the tourism industry in Azerbaijan. Studies have shown that it is the state in each country that coordinates the tourist business on the basis of a system of measures, effective and capable of creating the conditions for the proper and productive development of tourism for a long period.*

Keywords: *tourism industry, state regulation, development, potential, tourism business.*

INTRODUCTION

In recent years, the country's economic development, geopolitical advantages, and international cooperation have contributed to the formation of the tourism industry in Azerbaijan, which, given the increasing role of globalization, is of high priority for our country. Azerbaijan has a high tourist potential, on its territory, there are unique natural and recreational resources, objects of cultural and historical heritage. In addition, the important economic, cultural and sporting events take place in Azerbaijan.

However, despite the huge potential of the country, the formation of tourism in Azerbaijan is held back by a number of significant factors, both positive and negative, constraining and hindering the development of the tourism industry in the republic. The study found that the positive factors for the development of the tourism industry are the following:

- the presence of one of the best cultural and cognitive tourism sites in the world (there are more than 6,000 historical, archaeological and architectural monuments in the country, some of which have already been added to the UNESCO World Heritage List - the Old Town in Baku, the Shirvanshakhs' Palace, the Maiden's Tower, the reserve in Gobustan and others, while the spring holiday of Novruz, the chovgan game, mugham and ashugs, Azerbaijani carpets and the performing art of playing on the tar, are included in the list of intangible cultural heritage of UNESCO), contributing to the promotion of Azerbaijani culture on a global scale;
- one of the best catering systems in the country, represented by a variety of sites and variety of national cuisine, known to the whole world;
- availability of relatively developed infrastructure of the hotel industry;
- dynamically developing trading system;
- the presence of the SEZ of tourist activity, where the sites as well as infrastructure of the tourism, recreation and entertainment (Absheron, Gabala, Gusar, Guba, Sheki, Lerik and other regions of the republic) are concentrated;
- the presence in the country of sports facilities that allow to hold competitions of the highest international level and promote the development of various types of sports tourism (these are international competitions in rhythmic gymnastics, Formula

1, international children's chess tournament, annually held World and European Championships of taekwondo, karate, boxing, wrestling, etc., the First European Games "Baku 2015", as well as the preparation and holding of the Islamic Solidarity Games 2017) which are essential for the development of tourism in the country;

- a constantly developing infrastructure of congress and exhibition activities (a vivid example of this is the functioning of the Baku Expo Center exhibition complex that meets world standards; in 2016, the 15th Anniversary International Travel and Tourism Fair was held in Baku, in which there were 200 companies from 40 countries, and which has acquired the status of a key event in the tourism industry of the entire Caspian region);

- business or MICE tourism is quite well developed in the republic. Azerbaijan is an organizer, i.e., a MICE service provider. Azerbaijan organizes and holds various events, such as business forums, presentations, negotiations, conferences, seminars, exhibitions, training programs, etc. Such grandiose forums such as the international dialogue, Crans Montana, Business-Marathon 2014, and the Baku International Humanitarian Forum can serve as an example.

The study shows that the main negative factors for the development of tourism in the republic are the following:

- the lack of facilities in entertainment industry (water parks, theme parks, entertainment complexes, etc.);

- the need to improve the quality of service

- the lack of qualified personnel;

- absence of budget hotels in the country (2-3 stars hotels);

- underdeveloped water tourism infrastructure (from sea cruise to walking tours);

- absence of children's tourism in the country. Today in Azerbaijan, more than 30% (over 2.5 million) of the population are children, of which 600-700 thousand are between the ages of 14 and 18 and all of them need summer rest;

- presence of problems with the land improvement, especially, the coastal;

- high prices for tourist services within the country;

- low level of development of the sphere of additional services (guides).

Analyzing all the above, we can say conclusively that the development of the tourism industry, first of all, requires the necessary state involvement to resolve this issue.

The process of improving and developing the tourism industry is impossible without stimulation, planning, coordination and real support from the state, aimed at strengthening the regional economy and improving the quality of life of the population. In each country, the state coordinates the tourism business, creating advanced tourism projects, programs and legislation based on mutual consultations.

The Hague Declaration on Tourism, adopted in April 1989, proclaimed ten principles on which relations in the tourism industry are based. One of the principles of the declaration states: "Tourism should be planned on an integrated and coherent basis by public authorities, and between them and industry, taking into consideration all aspects of this complex phenomenon." (1).

Currently, in Azerbaijan, the state regulation of tourism is carried out by the executive authority - the Ministry of Culture and Tourism, established in 2006 by

order of the President of Azerbaijan, I. Aliyev. The Ministry of Culture and Tourism performs the functions of public policy, the provision of public services and regulatory framework. It creates an image of a country favorable for tourism, advertises it at the international level, assists in promoting the tourist product, supports and protects the rights of tourists, travel agents and tour operators, issues licenses for hotels and other accommodation facilities, promotes research in the tourism sector, develops and supports the most important sectors for its improvement.

On December 22, 2006, at the initiative of the Ministry of Culture and Tourism, the Azerbaijan Hotels Association was established, whose main activity is the development of the hotel business, the improvement of the quality of services, and the development of appropriate legislative documents and programs. If in 2001, about 86 hotels functioned in the republic, then in 2016, according to the State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan, there were already 536 hotels and hotel-type facilities in our country (2)

According to the Minister of Culture and Tourism of the Republic of Azerbaijan, the main goal of the government at the present stage of tourism development is to attract investments in the tourism sector and the opening of hotels that meet international standards. The arrival of well-known global hotel chains to Azerbaijan and the building of branded hotels with all related infrastructure built by local and foreign investors is an indicator of the prestige of the tourist market of the republic (3).

In 2009, with the support of the Ministry of Culture and Tourism, the Azerbaijan Tourism Association (AZTA) was created, and in 2011 the Azerbaijan Institute of Tourism, the Baku Tourism Information Center and AZTA joined the WTO Council (UNWTO), of which Azerbaijan has been a member since 2001. The support of international organizations contributes to the further promotion of tourism in the country, strengthening its importance, raising funds for the formation of the material and technical base and the proper infrastructure.

In addition, the Ministry of Culture and Tourism of the Republic of Azerbaijan systematically organizes regular meetings with tourism ministries of such countries as Turkey, Austria, Greece, Russia, Georgia, Ukraine, Uzbekistan and others. Furthermore, in the framework of the Interstate Treaties of the Republic of Azerbaijan in the field of tourism, specific work is being carried out with countries such as Turkey, China, Poland, Italy, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Ukraine, Georgia and Bulgaria.

Our country is a member of the International Eurasian Tourism Association, one of the significant functions of which is the study of the transcontinental tourist route - "The Great Silk Road". This project is carried out with technical support from the WTO and is subsidized by various international funds and national institutions. Azerbaijan is also actively involved in the regional TRACECA route connecting Europe and Asia. All these plans and projects adopted by the government of the republic represent an important role in ensuring the further development of the tourism industry.

The rich fauna and flora, beautiful forest landscapes, the presence of lakes, rivers, waterfalls - all this contribute to the development of ecotourism in Azerbaijan. In this regard, the development of ecotourism has become a priority for the Ministry

of Culture and Tourism in recent years, the main goal of which is environmental education and familiarizing tourists with the natural values of our republic. With the support of the Ministry of Culture and Tourism, in order to develop ecotourism, the project “Development of rural sustainable tourism in the southern regions of Azerbaijan” was implemented by the non-governmental organization “Agromaslahat”. The project, which includes the southern regions of the country - Lerik, Astara, Lankaran, Masally and Yardymli, is funded by the Eurasian Foundation.

Another crucial factor in the development of ecotourism is the presence of healing mud volcanoes in the country (Azerbaijan ranks first in the world in the number of mud volcanoes). This is the tar pit Binagadi, the natural territory of Yanardag in Absheron, where for a long time there has been a natural eruption from the land. These are geomorphological monuments - Gushadasi in Gobustan, Chyraggala in Siazan, Talystan in Ismayilli, etc. Thus, the Geology Institute of the National Academy of Sciences of Azerbaijan (ANAS) proposes with the support of state to create tourist routes along 25 mud volcanoes, which will contribute to attracting foreign tourists to such places for treatment.

Also, with the efforts of the Ministry of Ecology and Natural Resources of the Republic of Azerbaijan, with the aim of development of ecotourism and environmental protection, 13 nature reserves are functioning (4), and national parks are being created. Six national parks have already been built - Shirvan, Ordubad, Aggel, Altiagadzh, Girkan and Absheron, and another Shahdag National Park is being built on the slopes of the Greater Caucasus. The organization of national parks contributes, in its turn, to the development of both domestic and international tourism in the republic. This requires the creation of an appropriate national legislative base, the preservation of the natural and cultural heritage, state support in the investment and functioning of the tourism industry in the state.

Taking into account the significance of the rich natural and healing resources for strengthening the health of the population, President of the Republic, I. Aliyev, on February 27, 2007, signed a decree on the state program “Azerbaijan Resorts” (5). This strategic document provides for regulation of rational use and protection of natural resources, ensuring the investment of local and foreign investments in the development of zones of health resort in the regions of Azerbaijan.

The availability of therapeutic mineral water sources and physiotherapeutic hospital "Duzdag" in the Nakhchivan region (about 60% of Azerbaijan's mineral water reserves fall to this region), as well as availability of mineral waters on the Absheron Peninsula and Ganja-Kazakh region, allow to build there the large health resort complexes with related infrastructure. The magnificent natural conditions and climate, mountain-forest panoramic landscapes of Sheki - Zakatala, Guba - Khachmaz, Gabala regions are suitable for the development of recreation centers. In Nabran, a perspective tourist area, which annually attracts tens of thousands of tourists, it is planned to improve the necessary infrastructure. The main priority in the regions is the infrastructure projects related to drinking water. Currently, active gasification work is underway, rural roads are being restored, new trunk roads are being laid, restoration of cultural monuments and many more are underway.

One of the most important forms of state support for the development of the tourism industry is also the implementation of measures for the creation of special

economic zones of tourism and recreation. In 2009, Azerbaijan adopted a law on the creation in Azerbaijan of special economic zones, and a corresponding presidential decree on its application.

In order to stimulate domestic cultural and educational tourism, the Ministry of Culture and Tourism developed 7 routes in the regions of Azerbaijan, as well as related infrastructure necessary to support the route, such as repair of roads, installation of appropriate signs, restoration of monuments, museums, etc. These are the thematic routes “Alexander Dumas in the Caucasus”, “German settlements”, “Wine Route”, “Culinary tour”, “Exotic gastronomy”, “Historical heritage of Caucasian Albania” and others.

The government to scale up the state policy in the field of tourism carries out constant measures. Two adopted state programs for the development of tourism: the program for 2002-2005 (signed by the decree of the President of the Republic of Azerbaijan on August 27, 2002) and for 2010-2014 (signed by President of the Republic of Azerbaijan, I. Aliyev, on April 6, 2010). All this is important evidence that tourism, as a significant and perspective sphere of the economy, is under the scrutiny of the state. The main task of state programs is to create a modern tourism industry in Azerbaijan that meets high economic, social and environmental standards, turning it into one of the leading sectors of the economy. Another task is the creation of favorable conditions for improving the lives of citizens of the republic and the provision of accessibility and competitiveness of tourist services in the international market (6, 7).

Coordination and implementation of the tasks assigned to the Cabinet of Ministers of the Republic, the Ministry of Culture and Tourism, the Ministry of Ecology and Natural Resources, ANAS and other government agencies whose activities are directly related to the tourism industry. Thus, the projects reflected in the law “On Tourism” and in the “Strategy for the Development of Tourism in Azerbaijan for the period from 2015 to 2024”, defining the further development of the tourism industry, have come into force.

Thus, the state regulates the tourism sector directly through legal instruments: targeted state programs for the development of tourism, through marketing and promotion, pricing and licensing, taxation and statistical reporting, loans, benefits, restriction or simplification of the visa regime, etc.

Therefore, in March 2013, a decree of President of Azerbaijan, Ilham Aliyev, was issued, according to which an electronic tourist visa became possible in Azerbaijan, which, in its turn, greatly facilitates the visa regime and affects the increase in tourist flow to the country.

In addition, in order to increase the number of tourists entering the country, according to the instructions of the President of the Republic of Azerbaijan, a system of simplified visa control for citizens of the Persian Gulf countries was introduced on February 1, 2016, at all international airports of Azerbaijan. They can get a visa right on arrival at any international airport in the country. In this regard, the number of tourists who arrived in Azerbaijan from Iraq in 2016 increased 30 times, from the UAE - 19 times (from November 2015, the visa was simplified), from Bahrain - 13 times. According to the State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan,

about 600-1000 tourists from the Persian Gulf countries visit the republic every day. They spend \$ 150- \$ 200 per day in the country (2).

On September 1, 2016, President of the Republic of Azerbaijan, I. Aliyev, signed a decree, according to which every year September 27 in Azerbaijan will be celebrated as the professional holiday "Day of Tourism Workers" (8). September 1, 2016, President of Azerbaijan also signed an order on financing some measures related to the development of tourism in Azerbaijan. According to the decree, with the aim of developing tourism in Azerbaijan, 800,000 manats will be allocated from the Azerbaijani Presidential Reserve Fund for 2016 to the Ministry of Culture and Tourism (400,000 manats to create the Tourism Register and 400,000 manats to a shopping festival in Baku) (9).

On December 6, 2016, President of Azerbaijan, I. Aliyev, signed a decree approving the "Strategic road map on the national economy and key sectors of the economy", which defines the economic development strategy and the planned measures for 2016-2020, the long-term forecast for 2025 and the target forecast for period after 2025 (10). The strategic roadmap, which includes six main production and service sectors, two social sectors and three infrastructure sectors as well as the "Strategic Roadmap for the development of the specialized tourism industry in Azerbaijan" will be the main strategic document of the country's economic development over the next decade. In addition, in February 2017, by the decree of the President of the Republic of Azerbaijan, the National Tourism Promotion Bureau of Azerbaijan was established.

To expand international relations, the government of Azerbaijan opens new offices, improves the work of domestic and foreign tourist offices. Various cooperation agreements in the field of tourism development have been concluded with many countries. Participation of Azerbaijan in grand forums, cultural, economic, sporting events, close cooperation with international organizations such as UNWTO, Council of Europe, EU, Organization of Islamic Cooperation, CIS, Organization for Economic Cooperation and Development etc. contribute to the development of new projects, successful implementation of state programs to attract leading investment companies to the country, to implement the improvements in the relevant infrastructure, to develop entrepreneurship and support the private sector working in the tourist industry.

Thus, according to the Ministry of Culture and Tourism of the Republic of Azerbaijan, the number of foreign tourists visiting Azerbaijan in 2017 increased by 20% compared to 2016, to 2 million 692 thousand tourists (3). In 2017, Saudi Arabia came to Azerbaijan by 4.5 times more tourists, from Oman - by 7.4 times, from the UAE - by 1.9 times, from Iran - by 1.4 times, from India - by 2, 3 times more tourists than in 2016. And, in this, the simplified visa processing at the airports of the country for the citizens of a number of states, including Qatar, Oman, Saudi Arabia, Bahrain, Kuwait, the United Arab Emirates, etc., played an important role.

Thus, the state and the government represented by the Ministry of Culture and Tourism of Azerbaijan are in fact interested in the development of tourism as a promising economic sector which also promotes international cooperation. In general, the state considering the tourism activities as one of the priority sectors of the country's economy is an effective mechanism for enhancing investment, for

improvement of the quality of provided services and for resolution of the socio-economic problems of the regions.

References:

1. The Hague Declaration on Tourism (Hague, 1989), Madrid: ed. WTO, 1995.
2. State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan. Tourism in Azerbaijan, 2017, p.140
3. <http://mct.gov.az>
4. State reserves, Ministry of Culture and Tourism of Azerbaijan, 2016.
5. The State Program "Development of resorts for 2009 - 2018", approved by the decree of the President of the Republic of Azerbaijan on February 7, 2009.
6. The State Program "On the development of tourism in the Republic of Azerbaijan for 2002 - 2005", adopted by decree of the President of the Republic of Azerbaijan dated August 27, 2002.
7. The State Program "On the development of tourism in the Republic of Azerbaijan for 2010 - 2014", adopted by decree of the President of the Republic of Azerbaijan on April 6, 2010
8. <http://www.1news.az/news/v-azerbaydzhane-uchrezhden-den-rabotnikov-turizma>
9. <https://ru.sputnik.az/azerbaijan/20180901/406947844/sovet-po-turizmu.html>
10. <https://ru.sputnik.az/azerbaijan/20181207/407988873/utverjdeni-strategiceskie-dorojnie-karti-nasionalnoy-ekonomiki.html>

Baiev V.V.,

PhD, Associate Professor

National University of Food Technologies (Kyiv, Ukraine)

Baieva O.V.,

Doctor of Biological Sciences, Professor

Kyiv Medical University (Kyiv, Ukraine)

Basiuk D.I.,

Doctor of Economics, Associate Professor

National University of Food Technologies (Kyiv, Ukraine)

Antonenko I.Ya.

Doctor of Economics, Professor

National University of Food Technologies (Kyiv, Ukraine)

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMING TOURIST PRODUCT QUALITY IN FIELD OF MEDICAL TOURISM

Abstract. *The main factors determining the quality of the tourist product in the field of medical tourism are determined. The quality of health care provision in the field of medical tourism is a multi-component criterion, which is defined on two levels: the quality of the structure and quality of the process. The quality of the structure characterizes the conditions for the provision of medical care, and the quality of technology assesses the process of providing medical care and acts as a direct component of the quality of tourist product in the field of medical tourism.*

Key words: *quality, medical tourism, quality of medical care*

INTRODUCTION

According to the World Health Organization, medical tourism has the prospect of becoming one of the most promising sectors in the world economy and will have a significant impact on the health of the population. According to estimates from

various international associations, revenues from medical tourism ranged from \$ 10.5 billion in 2012 to \$ 32 billion in 2019 and will continue exponential growth to \$ 3 trillion in 2025 [1].

The main means of achieving competitiveness of medical tourism is the quality of a comprehensive tourist product.

Since the field of medical tourism belongs to one of the types of tourism, it seems appropriate to use the basic concepts of the quality of tourist product.

The quality of a tourist product is a set of properties of travel services, processes and service conditions aimed at meeting the identified or predicted needs of service users regarding all components of a tourist product. The main criteria for the quality of a comprehensive tourist service areas follows: the quality of hotel services; quality of food services; quality of transport services; quality of tourist excursion service; quality of information provision, quality and range of specific services [2].

In the system of medical tourism, the quality of medical care takes the first place. To determine a single quality criterion, The International Healthcare Research Center evaluates the development of medical tourism around the world based on the multi-component Medical Tourism Index (MTI). The concept of this indicator is based on the statement that the development of medical tourism in the country is possible only on condition of a certain level of the external environment of the medical tourism destination: the general state of the country's economy, security of stay and image, favorable cultural aspects, including a proper linguistic environment for the patient, their representatives and accompanying people [3].

The structure of the MTI includes three sub-indices that make it possible to evaluate the development of medical tourism in the country. Among them, the leading place is taken by the sub-index of quality. This sub-index assesses the quality of care such as doctor's expertise, healthcare standards, or medical equipment. It also assesses the reputation of doctors or hospital as well as internationalization of staff and accreditation of facility. Finally, it also considers the overall patient experience such as friendliness of staff and doctors.

The quality assurance system for medical care is multicomponent, and can be classified into two levels: the quality of the structure and the quality of the process.

The quality of the structure is a component of the quality of medical care that describes conditions for its delivery and is defined on two levels. The first level of quality is the level of the health care institution as a whole: material and technical base, staffing, organization of work, medical service. The conditions for the provision of medical care in the institution can be assessed by the health care institution itself, the health care authority, and the entities that pay for the medical services provided. The most complete evaluation is carried out in the process of licensing and accreditation of healthcare facilities.

When calculating the sub-index of the quality of medical tourism, as a rule, , they take into account the presence of an international accreditation certificate at the health care institution issued by leading organizations, such as the Joint Commission International (JCI), USA; The Australian Council on Healthcare Standards, Australia; Canadian Council on Health Services Accreditation, Canada; Australian General Practice Accreditation Limited, Australia; Irish Health Services Accreditation Board now HIQA, Ireland; Council for Health Service Accreditation of Southern Africa,

South Africa; Taiwan Joint Commission on Healthcare Accreditation, Taiwan; Quality Improvement Council, Australia; CHKS Healthcare Accreditation Quality Unit, UK. JCI accreditation is considered to be the "gold standard" for assessing the work of healthcare facilities around the world. The basis for accreditation programs is the standards that are developed and constantly updated by the international working group.

Accreditation organizations evaluate the activities of the institution according to the following main groups of standards: organization of self-improvement processes; management activities; general and medical ethics standards; quality and professionalism of medical staff; organization of document circulation; prevention and registration of infectious complications; system for reviewing patients' complaints and compensation for their losses. According to JCI, the work of a health care institution is estimated at 197 basic standards, 368 general standards and 1032 additional indicators [4].

The second level of the quality assurance system for medical care is the level of each health care provider, i.e., an assessment of the professional quality of medical training. The assessment procedure means passing exams and credits after completion of the appropriate form of postgraduate training, as well as the certification of medical personnel.

The World Health Organization notes that in determining the quality of medical care for a particular patient, the four main components must be taken into account: doctor's qualifications, optimal use of resources, risk for patients, patient satisfaction with medical care. The mechanism of quality assurance of medical services comprises the components that provide the quality of medical care and services for patient at healthcare facilities, the quality of goods and equipment.

The system of medical care quality includes, as a separate direction, the quality of technology. The quality of technology is a component of the quality of medical care that describes the process of providing medical care. The quality of technology determines the algorithm of medical care from the moment of diagnosis to the end of treatment and characterizes how optimal the complex of treatment and diagnostic measures for the particular patient was. It is assumed that the volume of executed manipulations should be not less, and not bigger than optimal, and the sequence of their execution is strictly maintained. If more money has been spent on the treatment of the patient than it is necessary, such assistance will not be qualitative, even after achieving good results of treatment.

The quality of technology is evaluated only at one level, i.e. in relation to a specific patient, taking into account the clinical diagnosis, types of concomitant pathology, age of the patient and other biological factors. The quality of the technology itself is a component of the quality of the tourist product in the field of medical tourism.

Thus, one of the main factors determining the quality of a tourist product in the field of medical tourism is the quality of medical care. This criterion is multicomponent and is classified on two levels: the quality of the structure and the quality of the process. The quality of the structure characterizes the conditions for the provision of medical care, and the quality of technology determines the process of

providing medical care and acts as a direct component of the quality of the tourist product in the field of medical tourism.

References:

1. Florența L. Țigu G. Medical tourism market trends - an exploratory research // International Conference on Business Excellence, 2017.- Bucharest, Volume: 11 [Online] Available: [tps://www.researchgate.net/publication/319328898_Medical_tourism_market_trends-an_exploratory_research](https://www.researchgate.net/publication/319328898_Medical_tourism_market_trends-an_exploratory_research)
2. Baev V.V. Normative Legal Regulation of the Relations in the Sphere of Management of Tourist Branch Quality in Ukraine/ V.V.Baev// 4 th International Conference on European Science and Technology.- Munich, Germany: 2013.-P.481-485.
3. MTI Construct [Online] Available: <https://www.medicaltourismindex.com/research-knowledge/mti-construct/>
4. Joint Commission International.- [Online] Available: www.jointcommissioninternational.org/about/

Haponenko Hanna,

Ph.D., Associate Professor

V.N. Karazin Kharkiv National University (Ukraine, Kharkiv)

Shamara Iryna

Ph.D., Senior Lecturer

V.N. Karazin Kharkiv National University (Ukraine, Kharkiv)

RURAL GREEN TOURISM: HIDDEN OPPORTUNITIES FOR UKRAINE

Гапоненко А. И.,

канд. экон. наук, доцент

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Шамара И. Н.

канд. экон. наук, старший преподаватель

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

СЕЛЬСКИЙ ЗЕЛЕНЫЙ ТУРИЗМ: СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Abstract. *The article deals with the current trends in the rural green tourism development of Ukraine and proposes solutions to the functioning problem of agrotourism entities based on the creation of tourist clusters.*

Key words: *rural green tourism, tourist clusters, prospects of rural green tourism development, cluster model of rural green tourism.*

Аннотация. *В статье рассмотрены современные тенденции развития сельского зеленого туризма в Украине и предложены решения проблемы функционирования субъектов агротуристической деятельности на основе создания туристических кластеров.*

Ключевые слова: *сельский зеленый туризм, туристические кластеры, перспективы развития сельского зеленого туризма, кластерная модель сельского зеленого туризма.*

Туризм является одним из основных источников свободного трудоустройства в мире и будет оставаться им по крайней мере в ближайшее десятилетие. По прогнозам аналитиков UNWTO до 2020 г. будет создано более

2 млн. рабочих мест, но при условии ежегодного роста отрасли на 5% [7, с.14]. К 2030 г. по сравнению с 2010 г. прогнозируется увеличение туристических прибытий почти в 2 раза (см. табл. 1).

Таблица 1

**Прогноз распределения объемов въездного туризма по регионам мира
(международные туристические прибытия), млн. человек**

Регионы мира	Год		
	2010	2020	2030
Европа	475,3	620	744
Азиатско-Тихоокеанский регион	204	355	535
Америка	149,7	199	248
Африка	50,3	85	134
Ближний Восток	60,9	101	149
Мир в целом	940	1360	1809

Источник: составлена авторами по материалам [7, с.15].

Аналитики компании Booking.com проанализировали более 163 миллионов отзывов гостей и провели исследование среди 21 500 путешественников из 29 стран, чтобы выявить основные тенденции в области путешествий на 2019 год. В текущем году самореализация путешественников займет лидирующую позицию при выборе места отдыха. Более половины (56%) опрошенных по всему миру отметили, что в путешествиях они приобрели бесценные навыки. Желание научиться чему-то новому во время поездки станет еще более распространенным, как и интерес к волонтерской деятельности и отдыху, совмещенному с обучением. Это характерно для путешественников всех возрастов. Именно поэтому путешествия ради впечатлений – один из главных трендов будущего [6].

Согласно прогнозам экспертов наиболее популярными среди туристов станут такие страны как Китай, Соединенные Штаты Америки, Франция и Испания. Что касается Украины, то она имеет чрезвычайно широкие перспективы в развитии туристической отрасли, поскольку имеет богатейшие туристические ресурсы, которые являются предпосылкой успешного развития туризма в любой стране.

Имея значительный природный, социально-экономический и культурно-исторический потенциал, уникальные национальные традиции, доброжелательность и гостеприимство украинского народа, Украина крайне недостаточно использует свой потенциал для обеспечения экономического роста и занятости трудовых ресурсов. Особенно остро эта проблема касается предприятий сельского зеленого туризма, поскольку все регионы Украины характеризуются благоприятными природно-климатическими условиями и наличием разнообразных рекреационных ресурсов, которые могут быть использованы для развития этого вида туризма.

Сельский зеленый туризм в нашей стране развивается под влиянием общемировых социально-экономических трендов, которые способствуют привлечению горожан к культуре и быту села. Приоритетность развития сельского зеленого туризма в Украине обусловлена насущной необходимостью безотлагательного решения социально-экономических проблем современного села. Сельский зеленый туризм способствует ускоренному развитию сельских

территорий, повышению уровня благосостояния сельского населения, диверсифицирует сельскохозяйственное производство и обеспечивает решение ряда других задач. Особое значение в условиях экономического кризиса приобретает развитие предпринимательства в сфере сельского зеленого туризма, поскольку является одним из направлений снижения безработицы на селе и источником дополнительных доходов сельских жителей.

Сельский зеленый туризм может быть полезен как отдыхающим, так и сельским общинам, регионам и государству в целом, поскольку способствует развитию многих связанных с ним отраслей экономики. Его развитие будет способствовать сохранению сельского образа жизни как носителя украинской идентичности, культуры и духовности, что создаст дополнительные возможности для популяризации украинской культуры, распространения знаний и информации об исторических, природных, этнографических особенностях Украины, в свою очередь, это все требует и поддержки со стороны государства.

Таблица 2

Направления развития сельского зеленого туризма в Украине на основе мирового опыта

Страна с подобным опытом	Направление развития сельского зеленого туризма в Украине
Германия, Италия, Австрия, Польша, Венгрия	Льготный режим налогообложения.
Франция	Общее развитие сельской местности и туризма при финансовой поддержке частного сектора и координации правительства; разделение района на зоны отдыха и зеленые зоны; приморские агроусадьбы, конные фермы, винные агроусадьбы, рыбацкие домики.
Италия	Развитие агротуристического бизнеса связано с курортным бизнесом, специализация на гастрономических и дегустационных турах.
Италия, Испания	Появление специальных гостиниц в сельской местности на территории монастырей.
Австрия, Румыния	Занятость гостей в сборе трав, приготовлении молокопродуктов, выпасе скота.
Румыния	Этнографические виды сельского зеленого туризма.
Китай	Работа на полях, участие в сборе урожая, привлечение туристов к этноремеслам и сельскому быту.

Источник: составлена авторами по материалам [2; 5].

Основной услугой сельского зеленого туризма является не просто предоставление туристам временного проживания, а формирование комплексного обслуживания отдыхающих – обеспечение проживания, питания и досуга. Центральной фигурой в организации такого вида отдыха выступает семья, проживающая в селе, которая осуществляет основную деятельность, связанную с ведением личного сельского хозяйства, и побочную – связанную с

использованием имущества этого хозяйства для предоставления соответствующих услуг в сфере сельского зеленого туризма.

В таблице 2 приведены возможные направления развития сельского зеленого туризма в нашей стране с учетом передового мирового опыта.

Инновационным решением проблемы развития сельского зеленого туризма в Украине является создание туристических кластеров, которые можно охарактеризовать как сконцентрированную на определенной территории группу взаимосвязанных предприятий и структур туристической индустрии и других, связанных с ней отраслей (транспорт, связь, здравоохранение и т.п.), взаимодействующих и взаимодополняющих друг друга, при создании комплексного туристического продукта территории, в целом, и продукта сельского зеленого туризма, в частности.

Сущность кластерной модели сельского зеленого туризма заключается в обеспечении коммерческой деятельности, совершенствовании деловых взаимоотношений и достижения между участниками кластера неразрывного и взаимосвязанного сотрудничества. Также кластерной модели сельского зеленого туризма присуще соблюдение условий равноправия и создание условий для роста конкуренции на рынке сельского зеленого туризма. Основной задачей кластера субъектов хозяйствования сельского зеленого туризма является: обучение, финансирование, маркетинг, всесторонняя поддержка развития сельского зеленого туризма в Украине. Участниками кластера сельского туризма могут быть не только собственники усадеб, но и службы сельского совета, то есть предприятия, в обязанности которых будет входить оказание консультационных услуг по организации сельского зеленого туризма.

Преимущество и инновационность развития сельского зеленого туризма на основе кластерного подхода состоит в том, что он повышает значимость микроэкономической составляющей, а также способствует территориальному и социальному аспектам экономического развития. Основным следствием, которого стоит ожидать от применения кластерного подхода, станет расширение сферы услуг сельского зеленого туризма, рост экономических результатов основных субъектов, задействованных в этой сфере, а также увеличение числа самих субъектов деятельности данной сферы.

Практика туристической деятельности на местах, как и научно-методические разработки экспертов сельского зеленого туризма, показали, что в Украине функционируют три основные модели кластеров в сельском зеленом туризме [3].

Первая модель кластера сельского туризма (усадебная) базируется на основе объединения деятельности усадеб и заведений гастрономическо-развлекательного типа. Основные услуги – это питание, размещение, досуг. Данная модель представлена кластерами «Оберег» (пгт. Грицев, Хмельницкая обл.), кластерами в Карпатском регионе – «Бойковские газды» (Сколовский р-н, Львовская обл.) и «Гостеприимная бойковская Долинщина» (Долинский р-н, Ивано-Франковская обл.).

Вторая модель кластера – агротуристическая, базируется на основе сельскохозяйственных предприятий, производство продукции которых связана

с различными продуктами питания (животноводство, садоводство). В этих хозяйствах рекреационно-туристические услуги выступают как дополнительные. Проекты кластеров здесь сосредоточены в основном на развитие туристической инфраструктуры и обслуживании туристов. Эта модель представлена кластерами: агро-эколого-рекреационным кластером «Фрумушика-Нова» (Тарутинский р-н, Одесская обл.) и агротуристическим кластером «ГорбоГоры» (Пустомытовский р-н, Львовская обл.).

Третья модель кластера (локального туристического продукта), которая только начинает функционировать в Украине, связана с предложением туристического продукта на базе туристических достопримечательностей региона. Объединяет исторические объекты, учреждения культуры, заведения размещения. Сюда относятся: кластер сельского туризма «Живописная Бережанщина» (Тернопольская обл.), кластерные инициативы Чигиринского района (Полтавская обл.) и «Гоголевские места Полтавщины».

Значимость кластерного подхода в организации сельского зеленого туризма заключается в том, что он уделяет большое внимание территориальному и социальному аспектам экономического развития, предлагает эффективные инструменты стимулирования регионального развития, вследствие чего растет занятость населения, повышается конкурентоспособность региональных производственных систем, растут бюджетные поступления.

Поэтому создание кластеров в сфере сельского зеленого туризма является одним из важнейших методов инновационного развития туристической отрасли, объединения традиционных и новых форм организации сельского зеленого туризма, а также средством рационального использования природного потенциала региона.

Литература:

1. Варченко О. М. Сучасний стан та проблеми розвитку особистих селянських господарств в Україні / О. М. Варченко, І. В. Свиноус, І. М. Демчак // Вісник аграрної науки. – 2013. – № 11. – С. 55 – 59.
2. Оппельд Л. І. Міжнародний досвід зеленого туризму в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Л. І. Оппельд, А. О. Гордіян // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2667>.
3. Проект «Сільський зелений туризм – від роз'єднаних садиб до територіальних кластерів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.greentour.com.ua/projects/proekt_agrosilrozvutok
4. Свиноус І. В. Роль і місце особистих селянських господарств у сучасному агропромисловому комплексі України / І. В. Свиноус // Економіка та управління АПК. – 2012. – Вип. 9. – С. 110 – 114.
5. Світовий досвід розвитку сільського зеленого туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/siltur2.htm.
6. 8 трендов в туризме в 2019 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.finam.ru/analysis/newsitem/8-trendov-v-turizme-v-2019-godu-20181019-115826/>
7. UNWTO Tourism Highlights 2015 Edition [Electronic source]. – Access mode: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf.

MANAGEMENT

Valeria Dineva

Chief Assistant, Ph.D.,

University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

EXAMINATION OF THE IMPORTANCE AND INFLUENCE OF CONTROL ENVIRONMENT ON THE INNOVATIVE ENVIRONMENT

Abstract. *Innovations are essential to modern business. In order to be born and accomplished, they need an appropriate innovative environment that stimulates creativity and innovativeness. The control environment is part of the control system, which includes a number of factors that would be favorable to the innovative environment. The choice of appropriate controls that are specific for the innovations can help bring about successful innovations.*

Key words: *innovations, innovative environment, control environment, controls, control frameworks*

INTRODUCTION

Creating a good work environment that stimulates innovativeness and creativity is a multifaceted and lengthy process requiring the use of a comprehensive, integrated and holistic approach, and this process must be sustainable over time. Creativity and innovativeness are personal qualities, but in order to become evident, they need an environment that motivates them or, more precisely, an innovative environment. The main purpose of the innovative environment is to favor the innovations by stimulating the innovative activity.

At first glance, innovations and control sounds like an oxymoron. Innovations are associated with creativity, while control is associated with limitations. But this is only on the surface. In fact, control has a very wide scope and a variety of impact mechanisms. In this sense, opportunities could be sought so that the control, and in particular the control environment, to comprise such aspects that stimulate the innovative environment.

1. INNOVATIVE ENVIRONMENT

Innovations are a necessity and an emblem for modern business. In today's dynamically developing world, they are the constantly sought engine of progress and success, providing a competitive advantage for the company. "Innovations and their governance are becoming an essential part of the vision and strategy of the organization that wants to maintain and increase its competitiveness, and to ensure a certain degree of sustainability at the "brink of chaos".³²

In order to design and implement innovation, an appropriate innovative environment is needed. Creating an environment conducive to innovations is a necessary condition for encouraging innovative activity.

There are many factors that influence the formation of an innovative environment. These include company strategy, corporate culture, innovative culture, risk culture, managerial style and philosophy. The control environment should largely combine these factors.

³² Dimitrova, I. *Kultura na inovaciite*, Izdatelski kompleks UNSS, 2017, p. 6

Stimulating and motivating employees, building a spirit of cooperation, training, participation in technology forums, forms of discussion and exchange of ideas are part of the mechanisms that encourage innovations and educate attitudes towards them.

2. CONTROL ENVIRONMENT

The control environment is the foundation the overall control system of the organization is built on.

The control environment is everything an organization's management creates as conditions and development of the overall control system. This is the control environment, which should provide appropriate management infrastructure that favors the achievement of the main objectives of the internal control system and, ultimately, the achievement of the organization's goals and its sustainable development.

The International Standards for Internal Auditing define the control environment as "the attitude and actions of the Board and management regarding the importance they attribute to control within the organization. The control environment provides the discipline and structure for the achievement of the primary objectives of the system of internal control".³³ The standards also define the main elements of the control environment, namely:

- integrity and ethical values;
- management's philosophy and operating style;
- organizational structure;
- assignment of authority and responsibility;
- human resources policies and practices;
- competence of personnel.

The above mentioned elements suppose priority and respective presence of soft controls in the control environment. The focus is primarily on values, behavior, attitudes. A. Veyssel points out that the control environment defines the fundamental values in the organization.³⁴ All this determines the overall control and the mechanisms of its impact. "In a broader sense, control and control procedures must be perceived as a management philosophy".³⁵ It is the control environment and control activities, incl. also the control procedures that are a reflection of management philosophy related to innovative culture, innovative environment and innovative processes.

One of the most popular **COSO-2013** models, the Internal Control-Integrated Framework³⁶ identifies the control environment as one of the five core components (control environment, risk assessment, monitoring activities, information and communication) of the control system. The control environment comprises five

³³ International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing (Standards), 2016 The Institute of Internal Auditors

³⁴ Veyssel, A. Oditing (Finansov odit), izd. Siela, 2017, p.165

³⁵ Zhecheva-Radeva, I. (2017) Finansovi korekcii I control po programata za razvitie na selskite raioni, Sbornik s dokladi ot nauchna konferencia organizirana ot Nauchno-izsledovatel'ski institute pri Ikonomicheski Univesitet – 17 november 2017, vol. I, Varna

³⁶ Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), "Internal Control—Integrated Framework (2013)

principles and twenty focal points that characterize it. All of them can be directly or indirectly addressed in the context of innovation, but will be examined those highlights that have the most direct impact on the innovative environment and which have analogue in other control frameworks, namely:

- establishing the tone at the top;
- creating an appropriate structure, with hierarchical subordination, reporting lines, as well as the relevant authorities and responsibilities for achieving the objectives;
- attracting, developing and retaining competent persons in accordance with the objectives.

The **criteria of control (CoCo) framework** ^{37, 38, 39} developed by the Canadian Institute of Chartered Accountants (now CPA Canada) outlines criteria for effective control in the following four areas (Purpose, Commitment, Capability, Monitoring and learning)

The areas of Commitment and Capability can be considered as an analogue of the control environment that is important for the innovative environment. The Commitment is determined by the sharing of ethical values, the coherence of human resources policies with these ethical values, clearly defined authority, responsibility and accountability, achieving an atmosphere of mutual trust to facilitate the exchange of information, to increase work efficiency and all this to contribute to achieve the organization's goals. The Ability as a component of the CoCo framework includes criteria related to the knowledge and skills of people, the communication processes that support the values of the organization and the achievement of its goals; appropriate information processes, control activities and their coordination.

COBIT 5 discusses the enablers available to enterprises to accomplish their goals and deliver value to their stakeholders.⁴⁰

Among the seven factors enablers that COBIT 5 incorporates, three factors, such as Organizational Structures, Culture, Ethics and Behavior, can be adopted as an analogue to the control environment that is important for an innovative environment. "People, Skills and Competencies".

The **CAF (Common Assessment Framework, CAF)** model is a tool for overall quality management, developed by the public sector for the public sector (European Institute of Public Administration, 2013). The CAF model includes nine criteria grouped into two groups, as well as eight principles. Of relevance for the control and innovative environment are Criterion 1: Leadership, and Criterion 3: People and Principle 6: Continuous learning, innovation and improvement

Based on the review of these most popular control frameworks, the following important factors for the control and innovative environment can be distinguished, namely:

- Leadership, established tone at the top;
- People in the organization, human resources with their competencies;

³⁷ See Miller R.R. „Contemporary internal auditing, theory and practice, publ. ASPRO EOOD, Sofia, 2007, p..210-213

³⁸ Sawyer's Internal Auditing, Altamonte Springs, The Institute of Internal Auditors, 5th ed.2003, стр.67-69

³⁹ Gleim, Erwin Uchebno pomagalo, I part „Roliata na vatreshnia odit v upravlenieto, riska i kontrola“, Ciela-Soft end Publishing, p. 194-196

⁴⁰ Cobit 5 for Risk, ISACA 2013

- Organizational structure;
- Organizational culture (values, behavior and relationships in the organization).

3. Influence of the control environment factors on the innovative environment

The influence of the above mentioned control environment factors on the innovative environment will be discussed below:

- Tone at the top and leadership

The tone at the top is fundamental to the innovative environment. Moreover, it can be said that it determines what the environment is. Its messages are essential for the whole atmosphere. If these messages clearly encourage the creative spirit, stimulate trust and the free sharing of ideas and issues, it can favorably influence the innovative environment.

Leadership is the engine that is in the basis of the innovation success. This requires a comprehensive philosophy of leadership and innovation.

It is important from a control point of view the availability and functioning of systems for preparing and assessing of criteria to be met by the leader, e.i. what skills and qualities are needed, how they could evolve. These criteria should also include attitude to innovation, their own attitude towards creativity and innovativeness. And not only this. Their ability to support, inspire, stimulate and motivate the people, who they lead, is also important. As Yanitsa Dimitrova points out, "The following important question has been set before the leadership - can members of the organization be encouraged, inspired to carry out their activity in line with the change and the innovation generation".⁴¹

- People in the organization, human resources with their competencies

A key factor in the innovative environment is precisely human resources. As noted, people are a major component in all the presented control frameworks. The attraction, development and retention of competent employees are a fundamental principle of the control environment. Controls are too specific in terms of innovations. Of particular importance is the application of mechanisms that clearly distinguish and differentiate the different talents required for the whole innovative process, talents-generators of ideas, talents- inspirers, talents-performers, and so on. The use of creativity and innovativeness tests, competency matrix, talent management strategies, training are just some of the control forms and methods. Controls related to incentives and penalties are also very important. They must be applied carefully and delicately to stimulate the innovative environment. It should be borne in mind that excessive severity can "stifle" the innovative activity and worsen the innovative environment

- Organizational structure

Establishing and maintaining an appropriate organizational structure is one of the main focuses of the control environment. With regard to innovations, it is important to identify the connecting points in the innovative process, to make clear the structures, the functions involved with it. Are also important the hierarchical mechanisms for reporting, defining roles and responsibilities, determining the

⁴¹ Dimitrova, I. Kultura na inovaciite, Izdatelski kompleks UNSS, 2017, p. 8

hierarchical subordination, reporting lines, and relevant authorities and responsibilities. The creation and functioning of appropriate bodies (committees, boards, etc.) and innovative working groups, principles of formation, work, reporting and communication are also important decisions that can favor an innovative environment.

- Organizational culture (values, behavior and relationships in the organization)

Organizational culture with the formation and sharing of common values, the encouragement of good relationships built on trust and reciprocity has a beneficial impact on the innovative environment. Priority, even top priority in this respect, is the application of "soft" controls related to behavior, motivation and attitudes towards innovations. For example, such controls may be the methodologies for both general motivation and satisfaction surveys as well as the specific ones related to innovative activity. Other controls are motivation profiles, and innovative profiles can also be created. It is obvious that the lack of common motivation and satisfaction can be a barrier to the innovative activity of employees. And vice versa, -motivated employees, satisfied with their work and working environment, will be more easily involved not only in innovative initiatives and processes, but also in offering them. As Miroslava Peycheva notes: "The motivation is a desire for action. Work motivation is an inspiration for work".⁴² This is namely the inspiration that is so important to the innovative environment. The quiet, pressure-free environment "opens" the mind for new ideas and innovations. "Soft" controls should help to achieve such an environment that stimulates innovativeness, inspiration, confidence, and potential.

In conclusion, it can be summarized that the control environment can be an active factor to impact the innovative environment. Whether this impact will be conducive to or will inhibit the innovation activity, whether it will be positive or negative, depends on the suitability, adequacy and effectiveness of the controls being selected and applied.

References:

1. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), "Internal Control—Integrated Framework (2013)
2. Cobit 5 for Risk, ISACA 2013
3. Dimitrova, Ya. Kultura na inovaciata, Izdatelski kompleks UNSS, 2017,
4. Gleim, Erwin, Uchebno pomagalo, I part „Roliata na vatrešnia odit v upravljenieto, riska i kontrola“, Ciela-Soft end Publishing,
5. International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing (Standards), 2016 The Institute of Internal Auditors
6. Zhecheva-Radeva, I. (2017), Finansovi korektsii i kontrol po programata za razvitie na selskite rayoni, Sbornik s dokladi ot nauchna konferentsia, organizirana ot Nauchnoizsledovatel'ski institut pri Ikonomicheski universitet – 17 noemvri 2017 g. Tom 1, Varna)
7. Miller R.R., Contemporary internal auditing, theory and practice, publ. ASPRO EOOD, Sofia, 2007
8. Peycheva, M. Izsledvane na trudovata motivacia na choveshkite resursi, Tipografika 2009,
9. Sawyer's Internal Auditing, Altamonte Springs, The Institute of Internal Auditors, 5th ed.2003

⁴² Peycheva, M. Izsledvane na trudovata motivacia na choveshkite resursi, Tipografika 2009, p.5

Vladimir Georgiev Mikov

PhD Student

Department of Management, University of National and World Economy, Sofia

A NEW METHODOLOGY FOR MANAGING CORPORATE IMAGE

Abstract.. *The good image and its management are perceived as the main task of the management of each company. This task is realized through a process of creating, maintaining and improving the corporate image. We offer an image management methodology that includes tools from different approaches, methods and tools in the field of communication management, marketing, psychology and behavioral sciences. The aim is to achieve the overall effect of image management on the market position and financial performance of the company.*

Keywords: *corporate image, management, communications, innovation*

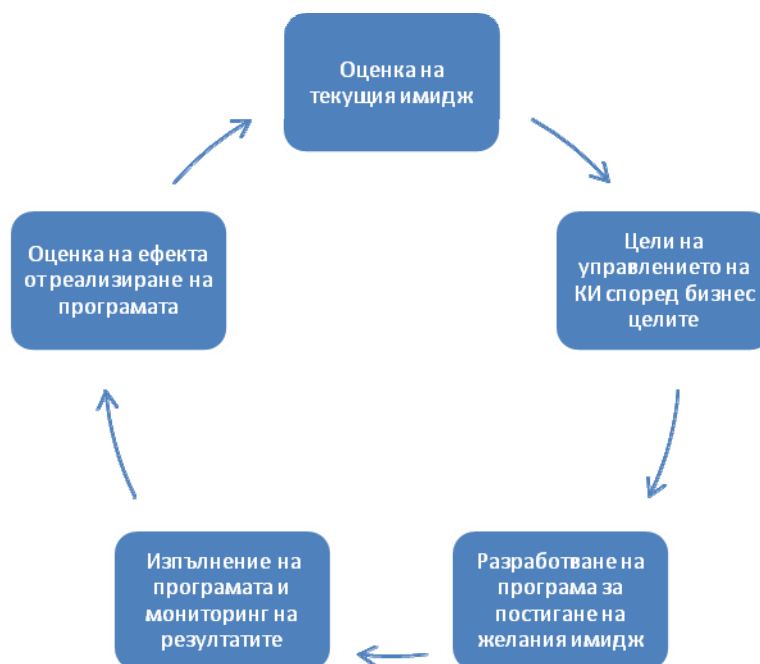
Резюме *Добрият имидж и неговото управление се възприемат като основна задача на ръководството на всяка компания. Тази задача се реализира чрез процес на създаване, поддържане и подобряване на корпоративния имидж. Предлагаме методика за управление на имиджа, която съдържа инструменти от различни подходи, методи и инструменти в областта на управлението на комуникациите, маркетинга, психологията и поведенческите науки. Целта е да се постигне цялостен ефект от управлението на имиджа за пазарната позиция и финансовите резултати на фирмата.*

Ключови думи: *корпоративен имидж, управление, комуникации, иновации*

Управлението на корпоративния имидж се извършва целенасочено: с различни средства, по всички канали и чрез влияние върху всички възприятия - визуални, вербални, събитийни и контекстуални.[2] За да се съчетаят успешно всички канали и форми на комуникация е необходим цялостен, холистичен подход към управлението на имиджа. Различни аспекти на модела са разгледани в [1], [6], [7]. От приложението на този подход следва да се разшири полето на ефекта от подобряване на имиджа извън отношението на заинтересованите страни върху пазарните позиции на фирмата, финансовите и резултати и ефективността на инвестициите. В класическия смисъл този подход може да се нарече иновативен, като авторът дава следното определение за иновативност в управление на корпоративния имидж : „*Комбиниране на методи (комуникационни, психологически, организационни) за осъществяване на цялостен процес на управление на имиджа, който води до създаване на пазарни предимства .*“

В теоретичния модел на управлението на корпоративния имидж основните фактори, оказващи влияние върху процеса са представата на компанията за самата нея: политики, култура, опитът и традициите; служителите ; отношението и оценките на другите стейкхолдъри.[5] Въпреки, че общите, основните функции на корпоративния имидж са да информира и да допринася за престижа, като създава и поддържа положителната представа за организацията, образът за всеки обект е различен по обхват и дълбочина.[4] Прилагането на подходи и модели от други области на познанието върху обекта на изследването[3] може да се приеме и основна характеристика на иновативното управление на имиджа.

В резултат от задълбочено и емпирично проучване на автора е синтезирана методика за иновативно управление на корпоративния имидж, която включва приложение на различни иновативни подходи и методи за реализиране на всеки от етапите в него. Алгоритъмът е представен на фиг.1.



Фиг.1. Методика за управление на корпоративния имидж

Източник: Авторско изображение

В съответствие със заявения критерий за иновативност предлагаме на всеки от етапите подход и инструменти, които обвързват имиджа с финансовите измерения на разходите и възвръщаемостта чрез нарастване стойността на марката и репутацията и повишаване на потребителската удовлетвореност.

Акцент в предложената методика е идеята , да включим в оценката на ефектите от имиджа предимно количествени измерители, свързани с финансови показатели и пазарни позиции на компанията. Особено внимание от гледна точка на иновативността заслужава включването на перманентната оценка на корпоративната репутация. Репутацията има дългосрочен характер и оказва влияние устойчиво върху възприемането на компанията и нейните продукти (услуги) от контактната аудитория – клиенти, партньори и широката общественост. Имиджът е динамична величина, но репутацията се изгражда във времето и обикновено е с лагов ефект.

Разработената от автора методика е апробирана и оценена в практиката на компанията, обект на изследването. Апробирането е извършено чрез прилагане на избрани техники от предложения набор в методологичната част в един завършен цикъл на управление на имиджа в периода 2015- 2018г. Извършен е сравнителен анализ на данни „Преди-След“: анкетно проучване сред основната целева аудитория на фирмата, преди и след реализиране на три годишна спонсорска програма. Емпиричното изследване е проведено на три основни етапа. Първият етап включва изработване на анкетна карта по модела за оценка

на коефициента на корпоративна репутация на Харис, предназначена за клиенти, партньори, служители и ръководен състав на фирмата и провеждане на самото изследване. Същността на този първи етап от емпиричното изследване е да се изработи инструмент за проучване – анкетен въпросник (състоящ се от 20 въпроса) и да се анкетират избраните респонденти. Въпросите тестват потребителската удовлетвореност по скала от 1 до 5. Анкетирани са 628 респондента през 2015 год, нецелева неслучайна извадка и 412 през 2018г.⁴³ Като втори етап от емпиричното изследване са обобщени и анализирани получените първични данни. Използвани се софтуерните продукти MS Excel и SPSS. На третия етап се извършва потвърждаване или отхвърляне на издигнатите работни хипотези на основата на статистически и контент анализ на резултатите от анкетното допитване. В обобщение са направени изводи за приложимостта на разработената от автора методика за иновативно управление на имиджа. Изводите са свързани с изследваните хипотези. Изведени са препоръки за усъвършенстване на методиката, както и за практическото и приложение.

Удовлетвореността от маркетинговите инвестиции е оценена чрез корелационните ефекти на няколко променливи, а именно: репутация, търговската марка, пускане на нови продукти от страна на фирмата на пазара и броя привлечени нови клиенти. Резултатите са представени в таблица 1.

Таблица 1

Удовлетвореност от МИ (маркетинговите инвестиции)⁴⁴

Променлива	Корелационен ефект
Добра репутация	0,79
Нови продукти	0,77
Търговска марка	0,87
Нови клиенти	0,74

Източник: Вътрешни фирмени документи

Предварително поставената имиджова цел е постигането на ръст на корпоративната репутация. Чрез оценката „преди и след“ изпълнението на имиджовата програма е постигнат следния резултат, показан в табл. 2.

Таблица 2

Промяна на коефициента на корпоративна репутация на ДОМКО ООД

Център	Емоционална привлекателност	Продукти и услуги	Визия и лидерство	Работна среда	Финансова стабилност	Социална отговорност	ККР
Средна оценка 2015г.	4,03	4,08	4,31	4,23	4,66	3,80	4,19
Средна оценка 2018г.	4,45	4,55	4,51	4,73	4,70	4,30	4,57
Увеличение							0,38

⁴³ Използвана е база данни за клиентите, която фирмата използва за своите маркетингови проучвания. В базата данни има информация за честотата на покупките, вида на стоките и т.н

⁴⁴ Заб. Оценката е част от рутинните анализи на фирмата и е на база счетоводни и финансови отчети.

Според предварително зададената цел за увеличения на ККР над 4,5 можем да заключим, че целта е постигната.

Изводи

В резултат на анализа на представените данни можем да направим следните изводи:

- Разработената методика е лесно приложима в практиката на отделна фирма. В нея се използват връзки, бази данни и инструменти, които повечето фирми използват в ежедневните си маркетингови дейности. Новостта е в интеграцията на отделни методи и инструменти в единен процес на управление на имиджа.
- Ефектът от програмата за управление на имиджа може да се измери чрез корпоративната репутация, потребителската удовлетвореност, възвръщаемостта на инвестициите и финансовите резултати на фирмата.
- Методиката за иновативно управление на имиджа е резултатна по отношение на предварително зададени критерии за успех, а именно резултатите да имат цялостен ефект върху корпоративната репутация, потребителското удовлетворение, финансовите резултати, възвръщаемостта на инвестициите в имидж.

Няколко важни аспекта на постигането на цялостен ефект от иновативното управление на имиджа не са предмет на изследването, а именно:

- влиянието върху бизнеса на клиентските събития (в смисъл на генериране на нов бизнес и привличане на нови клиенти чрез спонсорските събития);
- влиянието върху медиите (в смисъл на генериране на безплатно експониране на марката по телевизията и във вестници/списания);
- потенциалното влияние на спонсорството върху служителите (мотивация, сила на работодателската марка, нагласи за труд и т.н).

За изграждане на изчерпателна система за оценка, такива аспекти също следва да бъдат включени в модел за оценка на цялостния ефект от методиката на следващ етап.

References:

1. Павлова А. Имидж, репутация, бранд. (2015). Проблеми на постмодерността, Том V, Брой 1, 2015 Postmodernism problems, Volume 5, Number 1, 2015, стр.30.
2. Харизанова М, Н.Миронова. (2012). Управление на комуникациите и PR. ИК на УНСС.2012. стр.45
3. Aaker, D. (2018). Creating Signature Stories: Strategic Messaging that Energizes, Persuades and Inspires . Kindle Edition.
4. Heading, T.,Charlotte F. Knudtzen., Mogens Bjerre. (2009). Brand management: research, theory and practice.Roudledge. NY.2009
5. Kapferer, Jean – Noel. (2008)The new strategic brand management: creating and sustaining brand equity long term.4ed. 2008.
6. Keller, K. (2008) Strategic brand management: building, measuring and managing brand equity .Prntice Hall.
7. Louro, M. J., and Cunha, P. V.,(2001) Brand management paradigms. Journal ofMarketing Management.Jes.3.Pages 849-875

Nadya Dimitrova Mironova

Assoc. Prof., PhD, Head of Department “Management”

University of national and world Economy, Bulgaria

A MODEL FOR EVALUATING THE ORGANIZATIONAL CAPACITY FOR IMPLEMENTING PROJECTS WITH EXTERNAL FINANCING

Abstract. *The article contains a model for assessing the importance of elements of the internal environment of a company that implements a project with external financing. A list of organizational capacity elements relevant to the requirements of programs funded by EU funds has been prepared. An empirical assessment of the importance of these elements has been made and is a validated assessment model applicable to the assessment and self-assessment of organizational capacity.*

Keywords *organizational capacity, internal organizational environment, project management*

Резюме. *Статията съдържа модел за оценка на важността на елементите на вътрешната среда на компания, която изпълнява проект с външно финансиране. Изготвен е списък с елементите на организационния капацитет, релевантни на изискванията на програмите, финансирани от фондове на ЕС. Направена е емпирична оценка на важността на тези елементи и е валидизиран модел за оценка, приложим за оценка и самооценка на организационния капацитет.*

Ключови думи: *организационен капацитет, вътрешна организационна среда, управление на проект*

На 7 август 2014 Европейската комисия сключи с България Споразумение за партньорство, целта на което е да се определи стратегията за ефективно и ефикасно използване на европейските структурни и инвестиционни фондове в страната за периода 2014-2020 г. Това споразумение дава възможност за инвестиране на общо 7,6 млрд. евро финансиране по линия на политиката на сближаване в периода 2014-2020 г. Усвояването на тези средства се осъществява на проектен принцип, като от своя страна проектите се групират отново в рамките на предварително определени и одобрени от Европейската комисия оперативни програми. За българските предприятия съществува възможност за използване на структурните инструменти на Европейския съюз чрез оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ (ОПИК) 2014-2020. Като разработват качествени проектни предложения и ефективно управляват сключените договори, българските предприятия могат да си осигурят финансов ресурс, който в дългосрочен план да им донесе конкурентни преимущества. (JV Pro Consulting, 2015)

Въпреки значимостта на проблематиката по управление на проекти, финансирани с фондовете на ЕС, нейното теоретично и емпирично изследване все още не е намерило подобаващо място в научните разработки у нас. В научната литература има ограничен брой публикации по темата „Управление на европроекти“ (Ев. Андронов, М. Александрова 2007; Л. Иванова, 2012; Цв. Стоянова 2015; Л. Станкова 2015) и са проведени сравнително малко научни изследвания относно ефективността на проектите, в т.ч. реализирани с финансиране от ЕС. Може да се каже, че почти няма автори, които да са

работили детайлно върху въпросите, свързани с вътрешните за организацията фактори, оказващи влияние върху успешното реализиране на подобни проекти. (Лазарев, В., Е. Пирогова, М. Кангро, 2016). Информацията, която може да се намери в специализираните издания, публикувани на официалните интернет-страници на управляващите органи (документи, наръчници, описания на процедури и др. подобни), акцентират предимно върху факторите, които оказват най-голямо влияние по време на фазата „Подготовка за кандидатстване” (Наръчник, 2015). Критериите за оценка на организационния капацитет на тази фаза са сведени до описателни статични характеристики - бр. наети; опит в управлението на проекти и налични активи. Тези характеристики далеч не разкриват динамиката на процесите, както и влиянието на многообразието от фактори на вътрешната среда.

Това са и основните причините за пораждаване на изследователския интерес към темата за повишаване на организационния капацитет за ефективно усвояване на средства по проекти, финансирани по оперативните програми на Европейския съюз за програмния период 2014-2020 и в частност по ОП „Иновации и конкурентоспособност“. Обект на изследване по проект на НИД в УНСС гр. София са елементите на вътрешната среда на организацията, които изграждат нейния организационен капацитет като *предпоставка* за успешно реализирането и управлението на проекти по ОП „Иновации и конкурентоспособност“. Предмет на изследването е влиянието на вътрешната среда на организациите върху успешната реализация на проекти, финансирани по ОП „Иновации и конкурентоспособност“.

Изследователската задача е да се провери дали и в каква степен изведените от теорията елементи от вътрешната организационна среда се оценяват като важни за успеха на изследваните проекти. Използван е методът на експертните оценки под формата на допитване. В експертното допитване са включени 24 лица. Подборът на експертите е извършен на базата на тяхната компетентност и професионален опит в областта на управлението на проекти. Извадката на изследваните лица включваше – представители на УО на ОПИК, ръководители на успешно приключили проекти, финансирани по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013“ или ОП „Иновации и конкурентоспособност" 2014 - 2020 и консултанти с опит в подготовката и управлението на проекти, финансирани по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013“ или ОП „Иновации и конкурентоспособност" 2014 - 2020.

За да изпълним изследователската задача използваме честотно разпределение на фактори за успех като са представени в Таблица 1.⁴⁵

На базата на получените резултати може да обобщим, че като цяло всички изведени елементи от вътрешната организационна среда се оценяват от анкетираните като важни. Всички получени средни стойности са по-големи от 3 (важен в средна степен), а една голяма част от тях са със средни стойности над 4,25. С това потвърждаваме направеното от нас допускане, че всички изведени

⁴⁵ Обработката на данните е извършена от гл.ас.д-р Л.Станкова

елементи се оценяват от респондентите като важни за успеха на изследваните проекти.

Таблица 1

Честотно разпределение на елементите от вътрешната организационна среда

ЕЛЕМЕНТИ	Не е важен	Важен в слаба степен	Важен в средна степен	Важен във висока степен	Изключително важен
	%	%	%	%	%
Организационна структура			8,3	54,2	37,5
Визия и мисия на организацията		4,2	25,0	37,5	33,3
Организационна култура			20,8	29,2	50,0
Организационни ценности	4,2		25,0	29,2	41,7
Системи за оптимизиране (непрекъснато подобряване) на вътрешните процеси			8,3	45,8	45,8
Финансови политики и процедури			4,2	20,8	75,0
Системи за планиране и контрол на производството		4,2	16,7	45,8	33,3
Системи за планиране на потребностите от материали		8,3	16,7	62,5	12,5
Системи за вътрешен контрол			12,5	45,8	41,7
Системи за управление на документооборота		4,2	16,7	33,3	45,8
Системи за управление на качеството		4,2	20,8	58,3	16,7
Системи за подбор и въвеждане на персонала	8,3	4,2	29,2	33,3	25,0
Системи за мотивация на персонала			8,3	58,3	33,3
Системи за възнаграждение на персонала			16,7	54,2	29,2
Системи за оценка и атестация на персонала		20,8	41,7	33,3	4,2
Системи за развитие и обучение на персонала		4,2	25,0	45,8	25,0
Системи за задържане на талантите в организацията	8,3	20,8	25,0	25,0	20,8
Системи за управление на знанията	4,2	16,7	25,0	50,0	4,2
Системи за управление на здравето и безопасността при работа	8,3	12,5	50,0	20,8	8,3
Системи за управление на взаимоотношенията с клиентите	4,2	16,7	29,2	20,8	29,2
Системи за управление на риска			41,7	45,8	12,5
Системи, обезпечаващи движението на информационните потоци			20,8	25,0	54,2
Стандарти за ефективна комуникация с персонала	4,2		8,3	41,7	45,8
Стандарти за управление на комуникационните канали	4,2		12,5	33,3	50,0
Стандарти за управление на междуличностните комуникации		4,2	25,0	37,5	33,3
Практики за поощряване на предложения от служителите			25,0	12,5	62,5

Тези резултати ни дават основание да определим елементите от вътрешната среда на организациите, които в изключително голяма степен оказват влияние върху успеха на проектите, финансирани по ОПИК.

Елементи от вътрешната организационна среда, които в **изключително голяма степен** оказват влияние върху успеха на проектите, финансирани по ОПИК:

- Финансови политики и процедури
- Организационна култура

- Системи, обезпечаващи движението на информационните потоци
- Практики за поощряване на предложения от служителите
- Стандарти за управление на комуникационните канали

След обобщение и анализ на получените резултати беше разработена методика за оценка на капацитета на организациите по отношение на тяхната готовност за реализиране на проекти по ОП „Иновации и конкурентоспособност“. Разработеният пилотен вариант на методиката включва всички по-важни елементи от вътрешната организационна среда, които според респондентите определят в голяма степен успешното изпълнение на проекта ако са ясно структурирани, обособени и осъзнати в организацията.

References:

1. Андронов, Ев., М. Харизанова, М. Александрова, М. Кузманова, Н. Миронова, В. Савов, Управление на проекти Теория, практика, обучение, УИ „Стопанство“, София, 2007, III част
2. Иванова, Л., Изследване на ключовите фактори за реализиране на успешни проекти, финансирани по оперативните програми на ЕС, Издателски комплекс – УНСС, 2012
3. Лазарев, В., Е. Пирогова, М. Кангро, Организационный потенциал предприятия, Ульяновск, 2016
4. Станкова, Л., Ключови фактори за успех на проекти, финансирани по оперативните програми на Европейския съюз, Дис., УНСС, София, 2013
5. Стоянова, Цв., Стратегическо управление, 3-то изд. Изд „Авангард прима“ София, 2015
6. Наръчник Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020, март 2015г., http://www.opcompetitiveness.bg/images/module3/1939_OPIC_2014-2020_adopted_by_EC_16.03.2015.pdf, (декември 2015)
7. JV Pro Consulting, ”ОПИК през новия програмен период“, 16 март 2015, <<http://www.jvpro.eu/finansirashhi-programi/konkurentosposobnost>>, (декември 2015)

Olga Hnylyanska

PhD, Senior Lecturer,

Lviv Management Institute, Ukraine

THE IMPLEMENTATION OF INTERNET MARKETING ON ENTERPRISES

Abstract. *The article considers the methods and means of Internet marketing and the researching of the possibilities for using these new tools in marketing activity of enterprises.*

Key words: *internet marketing, enterprise, user*

INTRODUCTION

Internet is becoming step by step one of the main means of communication and conversation between people both in business and in everyday routine. Moreover, the intensity of this phenomenon is constantly increasing. The existence of a corporate webpage for the enterprise became a norm. Also the role of the Internet as one of the new channels of marketing activities and advertisement is becoming essential. E-commerce becomes an effective means for promotion of manufactured goods.

Genarally speaking Internet marketing is like "a theory and methodology for organizing of marketing activities on the Internet", as well as "a process, aimed to

satisfy the needs of customers with using of Internet-technologies and marketing tools management" [1].

The task of Internet marketing is to increase the effectiveness of webpage activity by reaching the daily high users count [2]. Marketers can use different on-line sources to get an information about their customers, competitors, marketing assessments, analysis, researches of their market sector and the branch in general. There are searching systems, teleconferences, discussion groups and newsletters, electronic publications, special webpages etc. The using of on-line marketing tools greatly extends the possibilities and characteristics of traditional marketing environment. For example, Internet provides high efficiency in the presentation and assimilation of information, enhancing the relationships between manufacturer, seller (the company) and customer. It is effectively used to perform different marketing researchs, thus ensuring the fulfillment of analytical marketing function. By monitoring the behavior of webpage users it is carried out the systematic research of the behavior of subject - the potential customer of the company. The analysis of webpage traffic statistics allows us to make a real picture of company popularity, without attracting users to active action. In addition, Internet allows to reduce the costs of marketing campaigns, in contrast to traditional media. On the day of today any enterprise, active in World Network, can easily change market boundaries (switching from local to international markets) and to introduce new tools and opportunities for competitive struggle. On the West there are programs that check Internet to detect an illegal sale or distribution of products of some company, an illegal use of its logos, other branding attributes.

However, it is necessary to remember that the effectiveness of the application of Internet marketing complex depends on the market, the features of the product for which it is used and the level of competition on the market.

The development of Internet marketing in enterprises activity has a big perspective. Every day enterprises are betting on online marketing, analyzing that exactly in on-line environment it is possible to expect the most effective implementation of modern conceptual approaches and ideas. For many enterprises Internet marketing will serve as the basis for real commercial success, while creating conditions for the growth of online advertising agencies that provide practical means and tools.

References:

1. Barabashova K. The development of Internet marketing in Ukraine [Elektronik resourse] / K. Barabashova, A. Prokopets. – 2009. – Access mode: <http://conf-cv.at.ua/forum/16-67-1>
2. Kimiloğlu, H. (2004). The “E-Literature”: A Framework for Understanding the Accumulated Knowledge about Internet Marketing. Academy of Marketing Science Review, vol. 6 [Elektronik resourse]. – Access mode: <http://www.amsreview.org/articles/kimiloglu06>
3. Popovych Z. Internet-counterrevolution, or how to protect free access to media-content? [Elektronik resourse] / Z. Popovych. – 2011. – Access mode: <http://gaslo.info/?p=171>.
5. Terziaa, N. (2011). The impact of e-commerce on international trade and employment /7th International Strategic Management Conference/ Procedia Social and Behavioral Sciences, 24, 745–753.

Kozhukhova N.N.,
Senior Lecturer of the Department of Management
Sukhenko R. S.
3rd year student
Branch of Lomonosov Moscow State University, Sevastopol

APPLICATION OF MODERN DIGITAL TECHNOLOGIES TO IMPROVE THE MOTIVATION OF STATE EMPLOYEES

Кожухова Н.Н.,
старший преподаватель кафедры управления
Сухенко Р.С.
студентка 3 курса кафедры управления
Филиал Московского Государственного Университета им. М.В. Ломоносова в г. Севастополе

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ СЛУЖАЩИХ

***Abstract.** The article discusses the use of corporate social network as an element of increasing staff motivation.*

***Keywords:** corporate social network, labor motivation, personnel*

***Аннотация.** В статье рассмотрено применение корпоративной социальной сети как элемента повышения мотивации персонала.*

***Ключевые слова:** корпоративная социальная сеть, мотивация труда, персонал*

Для эффективной работы органа государственного управления необходимо максимально полно использовать ресурсы, которые имеются в организации. Люди являются одним из основных ресурсов и главным ее капиталом. Но сотрудники неодинаково выполняют свои профессиональные обязанности и могут работать с максимальной отдачей только при определенных условиях. Готовность людей вносить свой вклад в работу определяется их психологической зрелостью и желанием трудиться в полную силу. Руководство организации может разработать прекрасные цели, планы, стратегии, организовать информационные потоки, установить лучшую технику, использовать новейшие современные технологии, инновации и т. д. Однако все это не даст ожидаемых результатов, если работников, с одной стороны, мотивируют, а с другой стороны, в организационном пространстве есть нечто, что демотивирует и снижает у них заинтересованность работать.

Если говорить о проблеме карьерной мотивации посредством корпоративной социальной сети, то она разработана небольшим количеством зарубежных авторов. Зарубежные ученые в большей степени сконцентрировались на понятии игрофикации. В свою очередь, российские авторы создали обширную базу научных работ о карьерной мотивации, но использование внутриорганизационной сети в этой сфере рассмотрено не было.

Наибольший вклад в развитие изучения данной технологии внесли такие российские ученые, как: Маслова В.М., Мирошников Г.Г., Мостова В.Д., Спандерашвили Д.В. Их работы содержат фундаментальные основы

использования корпоративной социальной сети в управлении персоналом: базовые определения, цели и задачи, функции и области применения данной технологии. Также значительный вклад внесла Кипень Н.А, разработав классификацию корпоративных сетей.

Стоит отметить, что зарубежных авторов, изучающих теоретический аспект внутриорганизационной сети не так много. Narasimha Bolloju, Ting-Peng Liang, Bhuvan Srinivasan. Efraim Turban, - этим авторам удалось обобщить и систематизировать информацию о применении корпоративных социальных сетей[6].

Корпоративные социальные сети относительно новая технология, требующая глубокого изучения. Интерес к ней постепенно возрастает, поэтому данную сферу исследований можно оценить как достаточно перспективную.

Данную проблему можно охарактеризовать по ряду показателей, среди которых: количество обработанных документов; текучесть кадров; количество поступивших жалоб в адрес государственных служащих; количество людей, которые числятся в реестре; карьерный рост.

В современном мире человеческий капитал играет ключевую роль в управлении эффективностью организации. Работа все больше становится совместной, а среда усложняется. Создание такого веб-сервиса, как корпоративная социальная сеть направлено на влияние именно этих факторов.

Ранее, большинство компаний были ориентированы на клиентов и, поэтому, их использование социальных сетей было направлено на установление отношений с потребителями, а не с сотрудниками. В 2013 году компания Oracle провела исследование и выявила, что хотя 86% организаций пользуются социальными сетями, такими как Facebook, только 18% из них используют внутриорганизационные социальные сети[2].

Но согласно исследованиям Gartner, Inc[3], в 2016 году уже 50% крупных организаций имели внутренние, похожие на Facebook социальные сети, и в 30% этих организаций корпоративные социальные сети были так же значимы, как электронная почта и телефон.

В русскоязычном интернете также выявлен значительный скачок количества новых социальных сетей, но особенно интенсивен был рост количества корпоративных социальных сетей, что указывает на то, что как коммерческие организации, так и государственные структуры начали инвестировать в долгосрочные проекты в сфере информационных технологий.

Основы мотивации работников закреплены на законодательном уровне — в Трудовом кодексе РФ (ТК РФ). Например, ст. 191 ТК РФ посвящена мерам поощрения за труд: наниматель отмечает заслуги работников, добросовестно выполняющих свои трудовые обязанности (объявляет благодарность, выдает премию, награждает ценным подарком, почетной грамотой, представляет к званию лучшего в профессии и т. д.). Кроме того, в соответствии с ТК РФ работодатель устанавливает систему заработной платы, размеры тарифных ставок, окладов, использует различные системы премирования и стимулирующих доплат. Все перечисленное и многое другое является главным в системе мотивации, применяемой в настоящее время. [1]

Главной угрозой для информационных технологий — инфраструктуры являются вирус (троянское ПО, черви), но не стоит забывать, что существенный вред несут и шпионское ПО, спам, фишинг-атаки (вид интернет мошенничества, целью которого является получение доступа к конфиденциальной информации), социальный инжиниринг.

Корпоративная социальная сеть получила свое развитие из интернета и социальных сетей. Понятие интернет впервые появилось в 1990-е годы в работах Стивена Лотона. Социальные сети, в свою очередь, начали набирать популярность с 1995 года. Именно на стыке этих технологий возникли внутриорганизационные социальные сети.

Перед рассмотрением основных функций корпоративной социальной сети как технологии мотивации и потребностей, которые могут быть удовлетворены при ее помощи, необходимо рассмотреть такой важный аспект, как мотивация к непосредственному использованию данной сети сотрудниками.

Существует множество различных факторов, влияющих на вовлеченность сотрудников, среди которых поддержка высшего руководства, наглядность результатов работы, определенность задач, потенциальные преимущества, стремление помогать другим, энтузиазм персонала и наличие свободы выражения идей.

Все эти факторы возможно преодолеть на первых этапах создания плана внедрения сети путем следования рекомендациям, разработанным практиками управления персоналом.

На данный момент, количество компаний, который уже длительное время повышают мотивацию своих работников через систему корпоративных сетей, составляет 30 %. К ним относятся: Лица ЕВРАЗ, Евраз; СТС Media, СТС; Игра Престолов, ДельтаКредит Банк; Моменто Деньги; Летобук, Почта банк; МтсЛайф, МТС; Академия Ростатома;

Так, социальная сеть не только реализует потребность в общении, но и значительно облегчает сам процесс коммуникации посредством разрушения территориальных и иерархических барьеров, а также с помощью возможности поиска сотрудников со схожими интересами и идеями. Также корпоративные социальные сети — это отличное место для обсуждения различных «почему» стоящих за деятельностью организации и индивидуальными ролями каждого сотрудника. Руководитель, начинающий такие обсуждения и мотивационные беседы, становится вдохновителем для своих подчиненных и даже для самого себя[5].

Следствиями удовлетворения потребности в общении и объединения вокруг общих идей становятся сплоченность коллектива и вовлеченность в дела организации. Вовлеченность в коммуникации — это, как следствие, вовлеченность в работу, а значит и высокие результаты, что удовлетворяет потребности уже организации в целом. Благодаря функционалу сети, а главное ее наглядности, каждый сотрудник знает свое место и роль в организации (интерактивные схемы целей и задач, стратегия и миссия компании), он имеет возможность получить ответы на интересующие его вопросы (обратная связь с руководителем), знать какие персональные выгоды он получит от каждой выполненной задачи (система вознаграждений, индивидуальные планы,

конкурсы), оперативно взаимодействовать с членами своей команды в случае реализации общих проектов (чаты и группы). Всё это напрямую влияет на его лояльность и вовлеченность.

Литература:

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 11.10.2018) // Собрание законодательства РФ. – 07.01.2002.;
2. Engage for success. Can using enterprise social media make us happier at work? // URL: <http://engageforsuccess.org/can-using-enterprise-social-media-make-us-happier-at-work>
3. Stamford, Conn. 80 Percent of Social Business Efforts Will Not Achieve Intended Benefits Through 2015// Gartner. PressReleases. 2013;
4. Аверченко М. Корпоративная социальная сеть: шаг в новую реальность // URL: <http://www.pro-personal.ru/article/461812-korporativnaya-sotsialnaya-setshag-v-novuyu-realnost>
5. Герасименко Д. А. Особенности мотивации труда государственных гражданских служащих // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2013. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-motivatsii-trudagosudarstvennyh-grazhdanskih-sluzhaschih>
6. Корзенко Наталья Ивановна, Зобнина Мария Евгеньевна Внутренняя демотивация персонала // Вестник ЧелГУ. 2014. №2 (331). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnutrennyaya-demotivatsiya-personala>

MARKETING

Lidiia Karpenko,

Doctor in Economics, Professor of the Economic and Financial Policy Department
*Odessa Regional Institute for Public Administration of the National Academy for
Public Administration under the President of Ukraine, Ukraine*

Gorokhovskiy Mykyta

Master's Degree Student

National University of Kyiv-Mohyla Academy, Ukraine

CONCEPTUAL BASES OF FRANCHISING IN THE MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: DEVELOPMENT VECTORS

Карпенко Л.М.,

д.е.н., професор

*Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України*

Гороховський М.В.

магістр

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФРАНЧАЙЗИНГУ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ

Abstract. *The article considers the organizational principles of franchising in the marketing activity of the enterprise; conceptual approaches to the justification of the application of indicators system of integrated management analysis are defined. The scientific research consists of the methodological support systematization and adaptation of the basis for franchising in vertical marketing systems, studying the state and developing recommendations.*

Keywords: *franchising, marketing activity, marketing mix, franchise, vertical marketing system, franchising system.*

Анотація. *У роботі розглянуто організаційні засади застосування франчайзингу у маркетингової діяльності підприємства; визначені концептуальні підходи до обґрунтування застосування системи показників інтегрованого управлінського аналізу. Наукове дослідження полягає у здійсненні систематизації методичного забезпечення й адаптації підґрунтя франчайзингу у вертикальних маркетингових системах, вивченні стану та розробки рекомендацій.*

Ключові слова: *франчайзинг, маркетингова діяльність, маркетинг-мікс, франшиза, вертикальна маркетингова система, франчайзингова система.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств. Одним із подібних механізмів є франчайзинг, привабливий для підприємців тим, що вони вкладають гроші в готову ідею, яка працює і приносить гарантований прибуток. Франчайзинг розвивається у всіх секторах економіки від сфери послуг і до виробництва. Навіть проблема фінансування на сьогоднішній день стоїть не так гостро: деякі банки розробили спеціальні

кредитні програми під такий вид діяльності. Тому розгляд ролі франчайзингу у маркетинговій діяльності підприємств є актуальним на сьогодні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження сутності новітніх інноваційних інструментів розвитку підприємств відображено в працях зарубіжних і вітчизняних учених: О.Братко, А.Войчак, В.Гриньова, П.Григорук, П.Воронжак, Л.Карпенко, Н. Куденко, Т.Лук'янець, П.Микитюк, П.Поченцова, Т.Примак, І.Решетнікова, О.Сухарев, Т.Ткаченко, М.Окландер, В.Стадник. Існуючі наукові праці мають певне теоретичне і практичне значення, проте, зміни, що постійно відбуваються в економічному розвитку вітчизняних підприємств із врахуванням зарубіжного досвіду потребують проведення регулярних досліджень, адже в сучасних умовах актуальним є використання концептуальних засад франчайзингу у маркетингової діяльності підприємства з відокремленням особливостей застосування у вітчизняній практиці та розбудови векторів розвитку. Крім того апарат економіко-математичних методів дослідження та збалансованої системи показників дозволить саме здійснити економічне оцінювання інтегрованих комунікативних стратегій розвитку підприємств малого та середнього бізнесу [1, с.112].

Метою роботи є представлення організаційних засад застосування франчайзингу у маркетингової діяльності підприємства; визначення концептуальних підходів до обґрунтування застосування системи показників інтегрованого управлінського аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для будь-якого сучасного успішного бізнесу маркетингова стратегія та маркетингова діяльність є обов'язковим процесом у бізнесі. Особливо це стосується франчайзингових мереж, коли під управлінням величезна кількість франшиз. Концепція маркетингу допомагає франчайзерам та франчайзі забезпечити рентабельність франчайзингового бізнесу. Маркетинговий план налаштовується так, щоб зрозуміти потреби та вимоги клієнтів і задовольняти їх однаково. Процес маркетингу передбачає аналіз ситуації, маркетингову стратегію, маркетингові рішення, впровадження та контроль.

Для успішного процвітання на жорсткому конкурентному ринку потрібен ретельний аналіз ситуації. Кожен бізнес повинен мати перевагу над іншими конкурентами для досягнення сталого зростання. Оскільки клієнти є рушійною силою бізнесу, франчайзер або франчайзі повинні регулярно аналізувати вимоги клієнтів. Франчайзер або франчайзі повинні стратегічно планувати проведення необхідної бізнес-пропозиції. Необхідно проводити дослідження ринку, оскільки це надає конкретну інформацію про ринок.

Рішення про маркетинг-мікс - це основний і тактичний елемент маркетингового плану. Він включає в себе 4Р, тобто продукт, ціну, місце та просування. Можна змінити пропозицію (для замовників), змінюючи елементи маркетингової комбінації. Наприклад, якщо ваша продукція або послуга є високоякісними, то вам потрібно більше зосередитись на рекламній частині, а не на фоні ціни. Аналогічним чином, якщо ваша пропозиція призначена для нижчого середнього класу, то вам потрібно виділити ціну, щоб привабити цільових клієнтів. Таким чином, маркетинг-мікс займає найважливішу частину маркетингового процесу [2].

Таким чином, ми бачимо, що процес маркетингу є інтегрованим процесом, за допомогою якого компанії працюють та виконують свої бізнес-цілі. Бізнес та маркетинг є взаємозалежними та взаємодоповнюючими один до одного, і, коли робляться тактично, вони можуть допомогти вам досягти бажаних бізнес-цілей.

В останні кілька років франчайзинг в Україні набирає популярність. За даними Асоціації франчайзингу України, більше половини сучасних торговельних мереж, які існують на українському ринку – вітчизняного походження. Такий прогрес став можливим через те, що франчайзингові компанії почали стандартизувати свій бізнес, що дало їм змогу жорстко стежити та контролювати якість та надавати серйозні знижки й акційні програми [2]. Франчайзинг в Україні – найшвидший і найменш витратний засіб побудування каналу продажу і просування власної торговельної марки. Придбання франшизи зразу мінімізує ризики, з якими би стикнувся підприємець, який відкривав би свій власний бізнес с нуля. Покупаючи франшизу, він отримує вже налагоджений бізнес. Іншою великою перевагою є обізнаний бренд франчайзингової системи. Будь то на місцевому рівні, чи на міжнародному, бренд франшизи є перевагою до і після інвестування. Отже, вони отримують пізнаваність торгової марки, як франшизу [3].

Для розповсюдження франчайзингової системи треба обрати правильний маркетинговий канал, оскільки це є важливим складником комплексу маркетингу та франчайзингу.

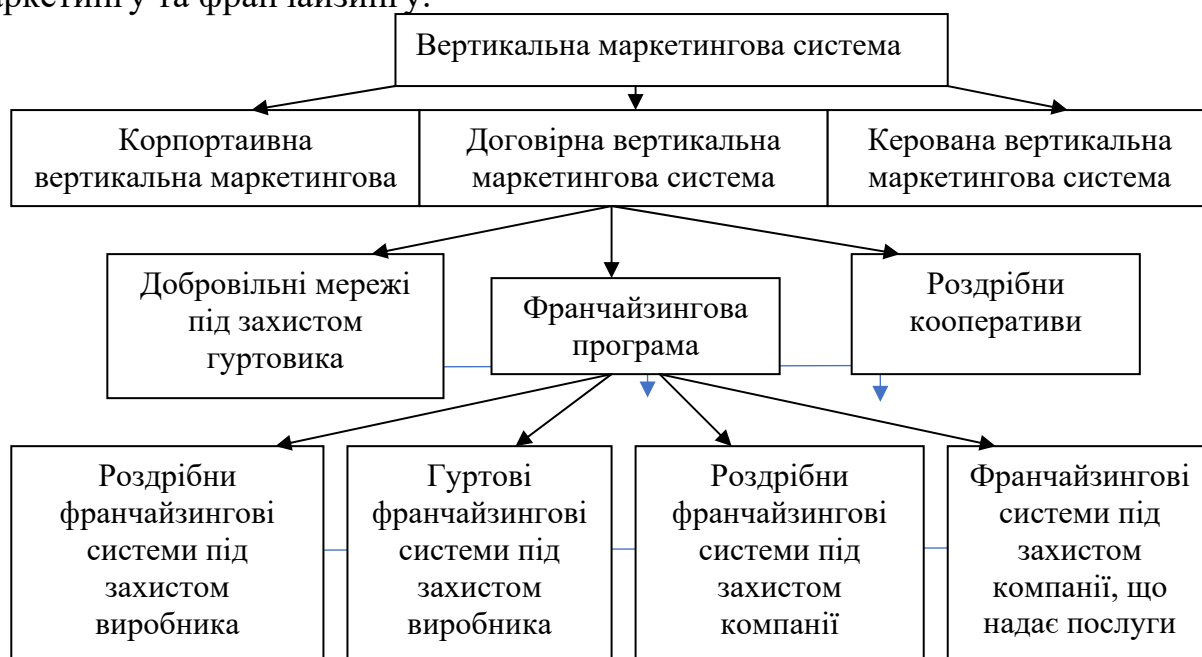


Рис. 1. Місце франчайзингу у вертикальних маркетингових системах

На рис. 1 зображена вертикальна маркетингова система й партнерство у каналах з відокремленням місця франчайзингу у системі. Вертикальна маркетингова система – це структура каналу розподілу, в якій виробники, оптові і роздрібні торгівці діють як єдина система. Ця система професійно керована й централізовано упорядкована для досягнення економії на масштабі та більшого маркетингового ефекту. За договірними вертикальними

маркетинговими системами частина каналу розподілу продовжує діяти, як окремі організації. Підприємства вступають у договірні відносини з іншими елементами каналу розподілу з відповідними зобов'язаннями та вигодами. Розрізняють три типи договірних систем: добровільні мережі під захистом гуртовика, франчайзингову програму та роздрібні кооперативи [4].

Найпоширенішим різновидом договірних систем виступає франчайзинг. Франчайзингові системи забезпечують 1,53 млрд. дол. виторгу від продажів через мережу в 760 тис. торгових точок у США щороку.

Найпоширенішим різновидом договірних систем виступає франчайзинг. Франчайзингові системи забезпечують 1,53 млрд. дол. виторгу від продажів через мережу в 760 тис. торгових точок у США щороку.

Висновки. Отже франчайзинг у маркетинговій діяльності компаній виконує важливу роль. Франчайзинг став справжньою філософією бізнесу. Його основні функції в маркетингу можна регламентувати так:

- збільшення купівельної спроможності;
- збільшення визнання і впізнаваності бренду, який зарекомендував себе на ринку;
- можливість об'єднати бюджети на маркетинг всіх франчайзі для проведення масштабної маркетингової компанії, яка буде більш ефективною, ніж компанія кожного окремого бізнесу.

Підсумовуючи дослідження наголосимо, що франчайзинг у маркетингу – невід'ємна частина успішної стратегії швидкого розвитку бізнесу.

Література:

1. Карпенко Л.М. Економічне оцінювання інтегрованих комунікативних стратегій розвитку підприємств в координатах сталого розвитку: [моногр.] / Л.М.Карпенко, І.Р.Пляцек. - Structural transformations and problems of information economy formation: Collective monograph. - Ascona Publishing, New York, USA, 2018. - 292 p., P. 112-121.
2. Tetiana, H., Maryna, C., Lidia, K., Michail, M., Svetlana, D. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. Academy of Strategic Management Journal, 17(3), 1-6.
3. Pearce J.A. Strategic Management: formulation, implementation and control / J.A. Pearce, R.B. Robinson // 8-th ed. – McGraw-Hill / Irwin, New York, 2008. - 1087 p.
4. Tetiana, H., Karpenko, M.L., Olesia, F.V., Yu, S.I. & Svetlana, D. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project. Academy of Strategic Management Journal, 17(2), 1-11.

Kwilinski A.,

Ph.D. (Economics)

The London Academy of Science and Business, London, England

Trushkina N.

Ph.D. (Economics), Senior Research Fellow

Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine

DEVELOPMENT OF DIGITAL MARKETING IN CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL CHANGE

Квилинский А.С.,

Ph.D. (Economics)

Лондонская академия науки и бизнеса, г. Лондон, Англия

Трушкина Н.В.

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Киев, Украина

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Abstract. *The article summarizes and systematizes the existing approaches to the essence and content of digital marketing. Common digital product promotion channels are identified. The benefits of using digital marketing tools are revealed.*

Keywords: *digital marketing, online marketing, promotion channels, tools, digital technologies, digital transformation.*

Аннотация. *В статье обобщены и систематизированы имеющиеся подходы к сущности и содержанию цифрового маркетинга. Определены распространенные цифровые каналы продвижения продукции. Выявлены преимущества использования инструментов цифрового маркетинга.*

Ключевые слова: *цифровой маркетинг, Интернет-маркетинг, каналы продвижения, инструменты, цифровые технологии, цифровая трансформация.*

В современном мире все меняется. Использование интернет-технологий в деятельности предприятий уже недостаточно. В настоящее время появляются новые цифровые каналы с широким спектром возможностей для продвижения продукции. Все это свидетельствует об актуализации развития цифрового маркетинга как эффективного инструмента в эпоху цифровой революции.

Термин «цифровой маркетинг» (digital-маркетинг, интерактивный маркетинг) начал использоваться в 90-е годы. Цифровой маркетинг включает Интернет-маркетинг (SEO-продвижение сайта, контекст, вебинары, то есть все каналы, доступные пользователю только в сети Интернет), а также рекламу и продвижение на любых цифровых носителях вне сети.

На основе анализа и обобщения специальной литературы по маркетингу [1-8] установлено, что не существует общепринятого определения цифрового маркетинга. Как правило, ученые понимают под этой дефиницией:

общий термин для маркетинга товаров и услуг, который использует цифровые каналы для привлечения и удержания клиентов;

цифровую коммуникацию, которая происходит и онлайн, и оффлайн;

комплексное продвижение, которое включает в себя множество каналов;
 использование всех возможных форм цифровых каналов для продвижения бренда;
 комплексную дисциплину (на основе цифровых технологий), использующую разные виды маркетинга для продвижения продукта;
 способ продвижения бизнеса с помощью цифровых технологий;
 комплексный подход к продвижению продукции в цифровой среде;
 интеграцию большого количества разных технологий (социальных, мобильных, веб, CRM-системы) с продажами и клиентским сервисом;
 обеспечение постоянной качественной двухсторонней связи между рекламодателем и конечным потребителем;
 умение сочетать технологии и человеческие ресурсы, исходя из потребностей целевой аудитории;
 возможность быть релевантным рынку, оценивать и анализировать результаты продвижения;
 мультиканальное продвижение бизнеса в информационном пространстве.

Таблица 1

Распространенные каналы цифрового маркетинга, используемые в работе Интернет-магазинов из Европы

Канал	Характеристика	Удельный вес, %
Organic (organic traffic или органический трафик)	Трафик, каналом привлечения которого является органическая выдача поисковых систем. Также этот трафик называют SEO-трафиком, поскольку целенаправленное получение трафика из органического поиска достигается путем SEO-продвижения	37,0
CPC (cost per click – цена за клик)	Цена одного клика по рекламе, сопровождающегося переходом на целевую страницу. Рекламодатель оплачивает клики рекламной системе или напрямую владельцу Интернет-ресурса, на котором размещена реклама	33,0
Direct (прямой маркетинг)	Форма рекламы, отрицающая любые каналы передачи информации, кроме направленного прямо на конечного потребителя. То есть это интерактивное взаимодействие продавца / производителя с дистрибуцией, конечным потребителем в целях продажи товаров, одно из основных средств маркетинговых коммуникаций с целевой аудиторией путем прямого обращения к потребителям	12,0
Referral	Привлечение покупателей в интернет-магазин при помощи других игроков рынка. Это маркетплейсы, партнерские программы, лидеры мнений, сервисы сравнения цен	5,0
E-mail	Один из наиболее эффективных инструментов Интернет-маркетинга для бизнеса. Он позволяет выстраивать прямую коммуникацию между компанией и потенциальными или существующими клиентами	2,5
Social (SMM, Social Media Marketing, маркетинг в социальных сетях)	Полноценный маркетинг, а не только продвижение через различные социальные платформы. Это комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний и решения других бизнес-задач	2,0
Other	–	8,5

Составлено по данным: [8].

Каналами цифрового маркетинга являются: контент-маркетинг (SEO, SERM, SMM, контент PR, E-mail маркетинг, ORM); digital-реклама

(контекстная, таргетированная, медийная реклама); мультиканальное продвижение; веб-аналитика.

К цифровому маркетингу не относится продвижение продукции с использованием таких традиционных каналов, как объявления в газетах, реклама на телевидении, билборды (кроме тех, на которых указан QR-код, с помощью которого можно перейти на сайт).

Специалисты агентства Promodo исследовали, какие каналы цифрового маркетинга используют 93 крупных Интернет-магазина из Центральной и Восточной Европы. Выяснилось, что больше всего трафика приносят поисковая оптимизация и контекстная реклама (табл. 1).

Среди ключевых преимуществ цифрового маркетинга можно назвать:

digital-маркетинг позволяет охватить и онлайн-, и оффлайн-потребителей, то есть охватывается более широкая аудитория, не ограничиваясь только Интернетом;

возможность собирать четкие и детализированные данные. Практически все действия пользователя в цифровой среде фиксируются аналитическими системами, что позволяет делать научно обоснованные выводы об эффективности разных каналов продвижения и составлять точный портфель покупателя;

гибкий подход – цифровой маркетинг позволяет привлечь на онлайн-рынок оффлайн-аудиторию, и наоборот;

прозрачность измерения результатов маркетинговой кампании и возможность вносить корректировки в режиме реального времени;

меньший уровень затрат по сравнению с традиционной рекламой.

Следует отметить, что маркетологи должны брать на себя роль катализатора организационных перемен, стимулятора роста и организатора партнерских взаимоотношений с клиентами. Поэтому в последнее время в руководстве компаний появляются такие должности, как директор по работе с клиентами (Chief Customer Officer), директор по опыту (Chief Experience Officer) и директор по цифровым технологиям (Chief Digital Officer) [9].

Возможны следующие варианты трансформации деятельности маркетологов в компаниях:

вверх – директора по маркетингу получают новые должности и дополнительные обязанности. На них возлагается ответственность за выполнение запросов клиентов на всех стадиях и реализацию стратегий роста;

вглубь – директор по маркетингу сохраняет свою должность, но ему поручают новые направления работы в сфере взаимодействия с клиентами: электронная коммерция, продуктовая политика, клиентская поддержка и цифровая трансформация.

Таким образом, приоритетным направлением трансформации логистической деятельности предприятий в условиях цифровизации бизнеса является разработка маркетинговой и коммуникационной стратегии взаимодействия с потребителями. Цифровой маркетинг является эффективным инструментом продвижения продукции с использованием совокупности цифровых каналов.

Реализация инструментов цифрового маркетинга способствует росту объема и уровня продаж, повышению узнаваемости и востребованности бренда, интерактивному взаимодействию с целевой аудиторией, контролю за расходами бюджета компании, расширению целевой аудитории и повышению уровня ее лояльности, комплексной оценке эффективности цифровых каналов продвижения продукции.

Литература:

1. Вертайм К., Фенвик Я. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий. Москва: Альпина Пабlishер, 2010. 384 с.
2. Матвій М.Я. Нова парадигма маркетингу підприємств в умовах глобалізації: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2013. 416 с.
3. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». 2015. № 12. С. 362-371.
4. Рубан В.В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 2-2 (08). С. 20-25.
5. Марчук О.О. Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент управління. Економіка і суспільство. 2018. Вип. № 17. С. 296-299. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-43>.
6. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. Київ: Ін-т економіки пром-сті НАН України. 2018. 252 с.
7. Kwilinski A. Trends of development of the informational economy of Ukraine in the context of ensuring the communicative component of industrial enterprises. Economics and Management. 2018. Vol. 1. No 77. P. 64-70.
8. Феоктистова О. Digital-маркетинг – что это? (06.03.2018). URL: <https://blog.ringostat.com>.
9. Бончек М., Коририлд Дж. Будущее для маркетологов (09.01.2018). URL: <https://hbr-russia.ru/marketing/marketingovaya-strategiya/P24651>.

PSYCHOLOGY, PEDAGOGY, EDUCATION, PHILOSOPHY AND PHILOLOGY

Miroslava Peicheva

Associate Professor, PhD (Economy)

University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

INNOVATIONS IN THE TRAINING PROCESS

Abstract: *According to its nature the Innovation is something new. New idea, method, product and/or improvement of existing ones. The very process of introducing something new is also innovation. Why is it important to have innovative methods in the learning process? Learning is a process of acquiring and improvement of knowledge, skills and behaviors. Innovation in the learning process stimulates creative thinking, assists in acquiring up-to-date knowledge necessary for successful adaptation in the modern world.*

Key words: *innovations, training, training process, synergy*

INTRODUCTION

By its very nature, innovation is "process, activity and result of change"⁴⁶. We are witnessing an active presence of innovation in our daily lives. They have found a special place in a learning process.

The factors that have imposed the presence of innovation in training are: changing student's needs, generation that is "ingested" with technology and social networks entering in a higher education system, social networks have imposed another way of communication. Students from different countries are looking for opportunities for online learning. This way of training saves them costs. It takes place in a comfortable time for students. At the same time, quality does not give way from the quality of the traditional training face to face.

Today's generation is not only "ingested" with technologies. They cannot live without them. For young people technologies are a way of life. "We should not forget that the generation Z is the generation of "digital natives", they were born in digital reality"⁴⁷. In this respect, the lack of use of technical resources in the process of learning and innovative forms of teaching may lead to the outflow of students from the higher education system. Social networks have imposed a different form of communication, mediated by computer technology. Students have become so accustomed to this way of communicating that they are looking for the same in the learning process. Limitations of this analysis: The analysis will relate to innovations in the learning process in the higher education.

A MODEL FOR A SYNERGY EFFECT FROM INNOVATIONS IN THE TRAINING PROCESS

Any innovation implemented in the learning process is a significant success. But the success is even greater if different types of innovative forms, methods and

⁴⁶ Chobanova, R., *Inovativnost na bylgarskata ikonomika*, Akademichno izdatelstvo Marin Drinov, Bylgarska Akademia na naukite Institut za ikonomicheski izsledvania, S., 2012, p.23

⁴⁷ Dimitrova, Ya., *Tendencii I predizvikatelstva pred syvremennata kompania*, <https://www.newmedia21.eu/analizi/tendentsii-i-predizvikatelstva-pred-savremennata-kompaniya/>, 11 may 2017 r. Newmedia21

approaches are applied in a synchronized way in the different disciplines. Combining different types of innovation in the learning process provides a synergy effect.

The textbooks in a .pdf format are not an innovation yet. I believe that in order to talk about innovations in the learning process on a particular subject, we need to have a sync between: innovations in the presentation of the lectures, innovations in the used textbooks, innovations in individual and group tasks of students, innovations in the way of testing.

For example, innovations in the presentation of human resource management topics are related not only to the use of power point presentations, but also to the inclusion of short feature films for different topics like: performance assessment and/or safe working conditions. Moreover, the presentation of a topic should be carried out in several different ways: "Multimedia learning is becoming more and more popular in parallel with the development of computers and technology"⁴⁸, Power Point presentation, video clips featuring the lecturer (uploaded on university sites and/or youtube), audio presentations. Learning materials should be in the form of interactive textbooks, interactive learning workbooks which are "alive". Student case studies should "come alive". Textbooks should contain additional sources of information that can be read by links to the textbooks that automatically link to the desired topic. Along with this, in interactive textbooks, the material can be easily assimilated in the form of interactive games present in textbooks.

With regard to individual tasks, each student has to have a computer, a laptop and/or a mobile phone. It would be better if Universities establish contacts with organizations developing and offering software products in the field of recruitment and selection, for example. These organizations should provide students with access to their software products, enabling them to perform individual tasks such as a skype interview, for example, and/or writing a resume. Among the individual tasks are those related to finding information from Internet sources. The inclusion of Internet in the training process provides "incredible opportunities to provide and disseminate information"⁴⁹. Group tasks are related to networking, group virtual meetings, discussions and decision-making.

Another opportunity to introduce innovations in the learning process is the use of Internet platforms for creating interactive textbooks. The benefits of this type of learning innovation are: Students recognize the learning environment as "their own", they develop creative thinking and virtual team management skills, they do decision-making on the basis of spoken feedback from members of virtual teams and many others. In order to create an innovative learning environment, it is also necessary to "stimulate and motivate employees"⁵⁰.

CONCLUSION

Despite the desire for a more active presence of innovation in the learning process, there are some barriers. These include: insufficient technical literacy of the

⁴⁸ Atanasova, M. Obuchenie i razvitiye nachoveshkite resursi v organizaciite - teoria i praktika, Avangard Prima, S., 2015, p. 37

⁴⁹ Stefanov, L., Informacionni sistemi za upravlenie na choveshkite resursi, Trakia - M, 2015, p.115

⁵⁰ Dineva, V., Dineva, V., Inovacii i vytreshen odit, Sbornik s dokladi ot edinadeseta mejdunarodna nauchna konferencia na mladite ucheni, 15 dekmvri, 2015, UNWE, p.672

teachers, insufficient technical provision of the training process, such as lack of enough computers.

We can add to them the absence of fast internet connections. Another barrier to communications is the desire of software companies to provide universities with demo versions of their software products for learning purposes.

Despite the barriers, the implementation of innovations in the learning process must continue, because it is crucial for future development.

References:

1. Atanasova, M. Obuchenie i razvitie nachoveshkite resursi v organizaciite - teoria i praktika, Avangard Prima, S., 2015
2. Chobanova, R. Inovativnost na bylgarskata ikonomika, Akademichno izdatelstvo Marin Drinov, Bylgarska Akademia na naukite Institut za ikonomicheski izsledvania, S., 2012
3. Dimitrova, Ya. Tendencii i predizvikatelstva pred syvremennata kompania, <https://www.newmedia21.eu/analizi/tendentsii-i-predizvikatelstva-pred-savremennata-kompaniya/>, 11 may 2017 г. Newmedia21
4. Dineva, V., Dineva, V. Inovacii i vytreshen odit, Sbornik s dokladi ot edinadeseta mejdunarodna nauchna konferencia na mladite ucheni, 15 dekemvri, 2015, UNWE
5. Peicheva, M. Analysis of the Economic and Social Benefits Stemming from Innovations in Education, Social Educational Project of Improving Knowledge in Economics Association 1901 "SEPIKE" France, p.167-169, e-ISSN: 2372-7438: Journal Association 1901 SEPIKE, US Edition, Edition 9, 2015
6. Peicheva, M. (2016). Needs and realities of innovative forms of learning in higher education, Chapter 1 (1.2.) Monograph 1 Innovation in Education and Economy Publisher: Association 1901 "SEPIKE", France, 220 pages, ISBN: 9783741238086
7. Stefanov, L. Informacionni sistemi za upravlenie na choveshkite resursi, Trakia -M, 2015

Rubashka V.P.,

Ph.D., Associate Professor

Fesenko N.S.

Ph.D., Associate Professor

Ukrainian Engineering Pedagogies Academy, Kharkov, Ukraine

INFLUENCE OF HIGHER SCHOOL ON DEVELOPMENT SOCIAL AND INTELLECTUAL CAPITALS OF SOCIETY

Рубашка В.П.,

к.т.н., доцент

Фесенко Н.С.

к.н.гос.упр., доцент

Українська інженерно-педагогічна академія, Харків, Україна

ВЛИЯНИЕ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛОВ ОБЩЕСТВА

Abstract. The questions of cooperation of two fundamental elements of modern society are considered in the article - social and intellectual capitals. The analysis of influencing of higher school is conducted on each of these elements of society and on character of their mutual influence.

Keywords: Social capital, intellectual capital, higher school, higher education, social connections.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы взаимодействия двух фундаментальных элементов современного общества – социального и интеллектуального капиталов. Проведен анализ влияния высшей школы на каждый из этих элементов общества и на характер их взаимосвязи.

Ключевые слова: Социальный капитал, интеллектуальный капитал, высшая школа, высшее образование, социальные связи.

Люди выступают основными субъектами политических, экономических и социальных отношений. Все подобное многообразие человеческих отношений оказывает непосредственное влияние на развитие общества. В свою очередь степень этого развития во многом определяет и характер поведения членов этого общества. Поэтому на протяжении последних столетий, лучшие умы человечества пытаются разобраться в многообразии человеческих отношений, пытаясь выделить основные элементы этих взаимоотношений, их взаимосвязь и влияние на состояние общества в целом.

Особенно актуальным этот вопрос становится сегодня, в период глобализации и интеграции социально-экономических отношений, когда меняется система ценностей, а каждый член общества стремится к индивидуализму. Среди многих факторов имеющих прямое влияние на общественное благосостояние, остановимся на двух основных – социальном и интеллектуальном капиталах и их взаимосвязи [1].

Человеческий капитал включает в себя способности, знания, умения, совершенствование, улучшение качества и условий жизни и т.д. Социальный капитал – это личностные и производственные связи между людьми, основанные на доверии, уважении, толерантности [2].

Большинство современных исследований, так или иначе, затрагивают данную тему но сами эти два понятия не новы. Трактовку понятия социального капитала можно найти в работах Пьер Бурдьё и Джеймса Коулмана [3,4].

Развитию теории интеллектуального капитала посвящены работы Б. Б. Леонтьева, В. Л. Иноземцева [5,6]. В наиболее последовательной форме концепция интеллектуального капитала изложена в трудах лауреата Нобелевской премии 1992 г. по экономике Г.Беккера [7].

Несмотря на большое число работ, посвященных данной теме и их популярности до сих пор нет единого определения понятиям социального и интеллектуального капиталов. При бурном развитии общества, составляющими которого являются эти два понятия, невозможно закрепить за этими понятиями какие либо устоявшиеся формы. С другой стороны эти две составляющие общества во многом определяют процессы в различных сферах - в экономике, и в политике, и в социологии. Это значительно усложняет детальный анализ этих явлений современной жизни

Нет единого мнения в том, в какой взаимосвязи находятся социальный и интеллектуальный капиталы. Существует направление в науке, заключающееся в том, что социальный капитал является элементом, главным образом, стимулирующим интеллектуальный капитал, создающим условия, для его всестороннего развития [2].

С другой стороны в роли доминирующего фактора развития общества принимается интеллектуальный капитал. Согласно этому направлению, именно накопленный интеллектуальный капитал позволяет обществу создавать отношения и нормы, которые формируют, качественно и количественно, социальные взаимодействия в обществе – что по своей сути и является социальным капиталом [8,9].

Несмотря на различие подходов, все исследователи сходятся в одном – залог успешного развития общества является органическая взаимосвязь обеих форм капитала, их непрерывное взаимовлияние и взаимное стимулирование.

Таким образом, залогом успешного функционирования интеллектуального капитала является его развитие в среде социального капитала. В свою очередь элементы социального капитала могут быть созданы и совершенствоваться только при наличии развитого интеллектуального капитала. Один вид капитала не может эффективно развиваться без другого.

Важную роль в исследованиях играет направление, связанное с изучением факторов, стимулирующих развитие обеих форм капитала. К таким факторам в первую очередь следует отнести высшее образование [10].

Высшее образование создает почву для гармоничного развития этих двух составляющих. С одной стороны наполняет знаниями, навыками и умениями профессиональной работы т. е. идет накопление интеллектуального капитала. С другой стороны поднимая общую культуру, прививая навыки коллективного труда, налаживать и совершенствовать производственные связи, вырабатывает навыки взаимопомощи и в решение различного рода практических и учебных задач, что ведет к накоплению и развитию социального капитала.

Высшее школа оказывает влияние на составляющие общества по двум направлениям. Первое заключается в том, что высшее образование непосредственно формирует интеллектуальный капитал общества, что в свою очередь создает благоприятную среду для формирования элементов социального капитала. В данном случае важнейшая задача высшего образования - подготовить высококвалифицированных специалистов, способных воспринимать изменения и нововведения [2].

Второе направление заключается в непосредственном развитии высшей школой элементов социального капитала.

Образование оказывает положительное влияние на поиск на рынке труда, преимущественно за счет навыков в использовании информации, способностях получать информацию и устанавливать нужные связи и контакты. Более высокий уровень образования усиливает политическую активность, положительно влияет на добровольную деятельность внутри сообщества и повышает так называемые «социальные навыки» – способности к организации, сотрудничеству и взаимодействию. Образование снижает риск преступности, способствуя социализации молодых людей, остающихся в стенах высшей школы.

Качество и эффективность системы высшего образования во многом будет определяться тем, как это образование отвечает требованиям современности. Вопрос развития интеллектуального капитала – вопрос традиционно решаемый. А вот непосредственному развитию социального

капитала в высшей школе уделяется недостаточно внимания. Попросту нет учебных программ, направленных на формирование у обучаемых навыков коллективной работы, навыков создания и совершенствования, как производственных отношений в коллективе, так и межличностных отношений.

Литература:

1. Коткова А.В. Социальный и человеческий капиталы и их роль в увеличении благосостояния» URL: <https://works.doklad.ru/view/5vjXJkdcDMc/all.html>
2. Гольцова П.А., Лоева Я.А. Социальный капитал как составляющая человеческого капитала // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2016/12/18547>
3. Бурдьё П. Формы капитала / пер. с англ. М.С.Добряковой // Экономическая социология.— 2002.— Т. 3.— №5.
4. Дж. Коулман. Капитал социальный и человеческий //Общественные науки и современность.— 2001.— № 3.
5. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. — М.: Издательский центр «Акционер», 2002 – 200 с.
6. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества – М.: «Academia» – «Наука», 1998 – 640с.
7. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал// США: ЭПИ. -1993. - N11. -С. 109-118.
8. Корицкий А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала. // «Креативная экономика», 2007, №5, с. 3 – 10.
9. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. // Общественные науки и современность, 2001, №3, с. 121 – 139.
10. Рубашка В.П. Формирование высшей школой человеческого капитала /В.П. Рубашка // Economics, management, law: socio-economic aspects of development: Collection of scientific articles. Vol 2. – Edizioni Magi, Roma, Italy, 2016.- p.254-257.

Tovstopyatko Fedor,
Candidate of Philosophy, Docent

Chuieva Inna,
Candidate of Physical Education and Sports, Docent

Sydoruk Anna,
Candidate of Pedagogical Sciences, Docent

Kryvolapov Edward,
Teacher

Liuta Daryna
Teacher

Zaporizhzhya National University (Ukraine, Zaporizhzhya)

PEDAGOGICAL EVALUATION OF THE RESULTS OF THE EDUCATIONAL PROCESS AT A HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

Товстоп'ятко Ф.Ф.,

к.ф.н., доцент

Чуєва І.О.,

к.н.ф.в.с., доцент

Сидорук А.В.,

к.п.н., доцент

Криволапов Е.А.,

Викладач

Люта Д.А.

Викладач

Запорізький національний університет

ПЕДАГОГІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ

Abstract. *It is now relevant and important to evaluate such educational outcomes as competences. Universities solve this task by creating for each discipline the main educational program mechanisms for monitoring the formation of competencies as educational results for improving the educational process.*

Key words: *competencies, educational technologies, assessment tools, pedagogical evaluation, educational process.*

Анотація. *Нині актуальним і важливим є оцінювання таких освітніх результатів, як компетенції. Вузи вирішують це завдання, створюючи для кожної дисципліни основної освітньої програми механізми моніторингу сформованості компетенцій як освітніх результатів для вдосконалення навчального процесу.*

Ключові слова: *компетенції, освітні технології, оціночні засоби, педагогічне оцінювання, освітній процес.*

Оцінювання освітніх результатів є одним з найбільш обговорюваних питань педагогічної науки і практики, що пов'язано з безперервною зміною вимог суспільства до результатів освіти. Педагогічне оцінювання розглядається як систематичний процес визначення ступеня відповідності наявних знань, умінь і навичок попередньо запланованим. Оцінка в навчальній діяльності може розглядатися як показник ступеня правильності і точності виконаного завдання, так і самостійності і активності студента в роботі [2].

Оцінювання освітніх результатів є важливим засобом стимулювання навчальної діяльності студентів. Як показує практика, спроби виключити контролювання діяльності студента повністю або частково з навчального процесу призводять до зниження якості навчання. Сьогодні функції педагогічного оцінювання не зводяться тільки до виявлення недоліків організації освітнього процесу, а розглядаються як його критичний аналіз, який проводиться для поліпшення результатів навчання і підвищення якості освіти [2].

Моніторинг в освіті розглядається вченими як спостереження з метою контролю досліджуваного явища, а також як елемент отримання інформації про успішність проведених змін в навчальному процесі (Вербицька Н.О., Бодряков В.Д.); метод корекції освітніх процесів в системі підвищення кваліфікації (Воронцова В.Г.); дослідження ефективності адміністративної команди школи (Дерзкова Н.); експертиза розвитку якості освіти (Занин М., Ільясов Р.); система відстеження інновацій (Орлов А.А.). Більшість авторів підручників з педагогіки вищої школи виділяють педагогічний тест, як найбільш ефективну форму оцінювання знань, умінь і навичок студентів [4]. У світлі вимог нового освітнього стандарту тестові завдання повинні бути орієнтовані на перевірку не тільки знань, умінь і навичок, а й рівня сформованості компетенцій. Даний факт

знаходить відображення в навчальних програмах, де для кожної компетенції повинні бути розроблені оціночні засоби. Контроль і оцінка результату діяльності студента проводиться безпосередньо викладачем в процесі практичних занять, тестування, а також виконання учнями індивідуальних завдань, проектів, досліджень.

У нових умовах навчання важливими стають:

- компетенції – як результат освіти;
- освітні технології – як спосіб формування компетенцій;
- оціночні засоби – як інструмент визначення досягнення заявлених

результатів освіти.

Студенти МДПУ ім. К. Мініна, які навчаються за програмою «Психологія і педагогіка потенційних можливостей», вивчають серед інших дисципліну «Організація дистанційного супроводу осіб з ОВЗ».

Освітнім результатом, який формується в дисципліні, є вміння проектувати і конструювати інформаційне середовище для осіб з обмеженими можливостями здоров'я (далі - ОВЗ) на основі використання дистанційного супроводу, автоматизованих робочих місць та віртуальної корекційно-розвивального середовища.

Разом з основними компетенціями, передбаченими Федеральним освітнім стандартом за напрямом підготовки, студенти отримують додаткові компетенції, які дозволять їм в майбутньому працювати з дітьми з ОВЗ.

По-перше, це компетенції, які пов'язані з організацією навчання в дистанційній формі, наприклад, такі як знання відмінностей між очним уроком в класі і дистанційним уроком, організація навчання в режимі on-line, ведення електронної звітності в системі дистанційного навчання і т.д.

По-друге, педагогічні компетенції, які пов'язані з використанням дистанційних технологій при навчанні дітей з обмеженими можливостями здоров'я, наприклад, здатність використовувати методичні та програмні засоби для організації навчання дітей з обмеженими можливостями здоров'я відповідно до психофізичних особливостей дітей і особливостями досліджуваного предмета [1].

Освітні технології, що формують вищезазвані компетенції: проектна і технології дистанційного навчання - педагогічні технології, які засновані на широкому застосуванні інноваційних методів навчання в поєднанні з максимальним використанням досягнень в області інформаційно-комунікаційних технологій.

Для студентів, які вивчають дисципліну «Організація дистанційного супроводу осіб з ОВЗ», нами розроблена «технологічна карта дисципліни», яка, по суті, є покроковим алгоритмом вивчення предмета і отримання підсумкової атестації. Технологічна карта містить наступні розділи: дата заняття, тема заняття, що робити до заняття, ніж перевіряються знання, отримані на занятті. Таким чином, технологічна карта вказує засоби оцінювання результату по кожній темі дисципліни.

Одним з інструментів об'єктивності оцінки результатів навчання може бути перелік критеріїв оцінювання освітніх результатів. Викладач до початку вивчення дисципліни надає учням перелік критеріїв, за якими буде оцінюватися

їх діяльність. Взявши кожен критерій за мінімальну одиницю, можна підрахувати кількість виконаних і невиконаних критеріїв за необхідний проміжок часу (семестр або ін.).

Нами розроблені критерії оцінки як для кожного виду навчальної діяльності, так і для підсумкової роботи з дисципліни.

Після закінчення вивчення дисципліни студентам необхідно представити розроблений ними навчальний курс для дистанційного супроводу навчання осіб з обмеженими можливостями здоров'я, який містить: анотацію курсу, теоретичні та практичні матеріали, контрольні завдання для перевірки знань за курсом, глосарій [3]. Причому, при розробці дистанційного курсу студентам необхідно враховувати психофізіологічні особливості цієї групи дітей з обмеженими можливостями здоров'я, для яких призначений електронний навчальний курс.

Педагогічне оцінювання є невід'ємним компонентом освітнього процесу, значно впливає не тільки на результат, а й на процес навчання і виховання, забезпечуючи отримання інформації про ступінь ефективності функціонування системи навчання, на основі аналізу якої відбувається вдосконалення навчально-виховного процесу.

Література:

1. Гуцало Е.В. Педагогічне тестування в системі контролю і оцінки якості навчання студентів (на базі дисципліни психолого-педагогічного циклу педагогічного університету). – Кіровоград : РВВ КДПУ імені Винниченка, 2011. – 61 с.
2. Канівець Т.М. Основи педагогічного оцінювання : навч.-метод. посіб. – Ніжин : Видавець П.П. Лисенко М.М., 2012. – 102 с.
3. Туркот Т.І. Педагогіка вищої школи : навч. посіб. – К. : Кондор, 2011. – 628 с.
4. Лукіна Т.Д. Моніторинг якості освіти : теорія і практика. – К. : Шкільний світ, 2006. – 64 с.

SOCIOLOGY AND POLITICAL SCIENCE

Yurji Arsenyev,

Professor, Dr. Technical Science,

*The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(RANEPA), a branch in the city of Tula*

Tatyana Davydova

Candidate of Science (pedagogics), Associate Professor,
Tula State Pedagogical University

POLICY MAKING

Abstract. *The article considers features of the changes in the world and political decision-making process abroad and in Russia.*

Key words: *theoretics, policy making, public administration, processes, authorities, management.*

The changes that have occurred in the world over the past decades now reflect the importance of political decisions and their influence on the life of the Russians in particular and of all humanity in general. Although these decisions affect the basic interests of many citizens, the sphere of their preparation, adoption and implementation remains a secret. Only professional experts participate in the process. Unfortunately, both in the former USSR and in today's Russia, the issues of political decision-making are poorly reflected in scientific researches and specialized trainings for the certain employers.

Over half a century, the theory of policy making is an independent scientific discipline. This discipline accumulated considerable experience in teaching and training politicians and policy makers. A number of professional journals are being published: 'Policy Studies', 'Journal of Policy', 'Analysis and Management', 'Journal of Public Policy', 'Public Administration', etc. At the same time, there is a working system of trainings on the adoption and execution of state decisions. Courses on political decision making and public policy implementation are included in the educational programs of American universities. Russian universities should intensify their efforts to working in the field of political decision making, considering a large variety of translated literature from the USA and the European countries; the particularities of the formation and adoption of political in Russia, social and economic decisions; cultural, political-institutional, socio-psychological aspects; critical analysis and comparison of cognitive and theoretical models and their conceptual representation with respect to optimization, efficiency and quality [1-7].

The majority of decisions in Russia are prepared and described by lawyers, experts in the field of public, administrative and parliamentary, regional and municipal law. Legal expertise is important in the preparation and adoption of policy decisions, legislative and administrative acts. It is important to carry out a political analysis and diagnosis of social content, the consequences of specific political, economic and government decisions.

Strengthening globalization trends, decentralization and the influence of market relations, modern dynamics of public administration requires consideration of the particularities of existing mechanisms of management, tools and procedures. This necessitates a detailed description of changing management processes, the learning of new management methods, strategies and technologies. Analysis of the public administration is similar to analysis of black box: it shows the complexity of this social and institutional mechanism that organizes the communications of millions of people.

The content of the policy making process is represented by the unity of the three components: a) the cumulative cooperative activity of the hierarchically powerful community of people, the aggregate of their individual and collective actions, coordinated and spontaneous interactions; b) the purposeful functioning and development of the governing system of the government bodies; c) dynamic cycle of interrelated functional phases of decision-making and their execution, streamlining the process of management.

Each of these social components determines a certain approach and a criterion for evaluating efficiency, and a calculated projection for changing the content of the policy making process as a whole and its specificity in modern Russia. Features of the models of the policy making and functions are follows.

1. The policy making is a complex synergistic phenomenon, cooperative activity, organized behavior and the collective activity of the staff of the government bodies. Although the management process involves a heterogeneous number of people and their interests (political leaders and ordinary citizens, leading leaders and ordinary administrant from different departments of the government bodies, participants in daily routine). The governmental policy making is significantly different from the management in the corporate and non-state sectors. The difference is the universal public nature of social tasks and problems solved within a framework of the political and administrative process. It may vary from law enforcement to the execution of the state budget, which is not possible within the framework of transnational corporations, today's world leaders in the economy.

2. The control system ensures reliable uninterrupted functioning of the government bodies, providing two approaches: a) restricted, formal legal approach; b) broadside, political-sociological approach.

The first approach is closer to lawyers, specialists in the field of administrative law. The process of the policy making is reduced to the administrative functioning and administrative activities of the executive authorities, carried out parallel to the activities of the judiciary and legislative authorities. In reality, it is difficult to separate the preparation of the budget from its discussion and adoption, further control over its execution and the performance report. It should be noted that the budget decision making in accordance with the legal standard in the Russian Federation is reserved for representative and legislative institutions. Its implementation is assigned to the duties and administrative functions of the executive authorities, carried out as administrative decisions.

3. Description of the state-management cycle, consisting of interrelated functional phases (from the formulation of a problem situation to the implementation of a management decision). There are also different approaches to determining the

role and boundaries of the decision-making in the management process. According to the first approach, the process of the policy making in its content and frames practically coincides with the rational adoption and implementation of management decisions. On the other hand, the arguments are connected with the presence of spontaneous and irrational factors in the content of the management processes. The decision-making and approving them in administrative structures comes down not only to choosing the best alternative from several, but rather to actions to promote them, polemic and criticism, bargaining, discussions and mutual persuasion. Generally, the process of the policy making is broader than rational government decision making; it has an active dynamic, reflecting the interaction of a mass of actors and the coordination of their interests at each separate stage.

In the system of management, state administration and state policy, in particular, two approaches are distinguished - narrow and broad. Within the framework of a broad approach, one part of scientists [2, 3] believe that a management decision coincides with management, as a specific type of human activity. The very essence of management consists in organizing the process of achieving the goals set, making and implementing optimal decisions in the presence of a multitude of restrictions. Within the framework of a narrow approach, such scientists as J. Anderson, M. Hill. A. Karpov and others [4], management is considered as a process of making and approving decisions, one of the functions of public policy, a phase, along with the phases of preparation and practical implementation of decisions. Public state policy develops more in the implementation phase of decisions, but not in the phase of development and adoption within the political and management process (M. Hill). Management activity includes both acts of design and decision making, as well as a number of human activities, like a situational analysis, types of implementation of decisions, control of their execution and evaluation of the obtained results. Decisions in the implementation process can be significantly adjusted by adequately changing practice, or even completely canceled in accordance with the change of the current situation. In addition, it is carried out spontaneously without official decisions, or the political course is carried out without any decisions on certain stereotypes, but without any public sanctions. In general, the decision made by the government is an element of public policy, expressing the social content of state-management processes, the interaction of the state and society in its modern sense.

J. Anderson [5] defines public policy as “the behavior of a certain actor or a set of actors in the form of such official state agents as parliament or government, which manifests itself in certain areas of activity such as regulating public transport or protecting consumer rights. A policy involves a certain course of action that an actor or a set of actors follow to deal with a problem or situation”. G. Allison believes that “policy means the realization of certain goals of an agent in a related series of completed cases”. In general, “state policy is the purposeful activity of the state bodies to solve public problems, achieve and implement generally valid goals of the development of society and its individual spheres” [1, 6].

What is the basis of communications of the state bodies with citizens, groups of citizens, and communities in the process of developing and implementing a specific political course?

There are two approaches to the disclosure of the nature of national models of public administration. The first reflects the well-known ambivalence of the nature of state power — the contradiction between its public- and its corporate-private components. The social functions and goals of an ideally state organization contradict the corporate selfish interests of elite and bureaucratic groups that actually govern “on behalf of and for the good of the people” [1]. The most common view is on the state organization and the system of public administration as an integral and synchronized publicly legitimate mechanism for regulating society. In general, the system of public administration is formed by the subsystems of goals and principles for the implementation of power and managerial influence on social activities, usually expressed in legal forms. The system of public administration includes the organizational structures of the government machine (state bodies), the system of state bureaucracy (civil service staff), the complex of functions realized and the complex of methods, means and resources used as well as direct and inverse interrelations between subjects and objects of management, information flows, document flow, etc. At the same time, state organizations are represented in the form of consolidated and rationalized organisms striving to achieve collective goals on the basis of approved general principles, public norms and procedures. T. Hobbes stated that “the state is one person.”

Distinguish between closed and open models of the public administration. With the closed model of the public administration, only the elite and bureaucracy play an active and self-sufficient role of management subjects. Ordinary citizens as objects of management should trust the wisdom of the state and morality of professionals and not to interfere with the management process. On the contrary, with the open model of the public administration, the management of the company is built as the resultant product of the activities of various socio-political groups, which is not searched for in a declarative and regulatory way, but in a search and empirical way. At the same time, the open model of public administration envisages not only interaction inside the government machine with political-network structures and civil society institutions. There is also a game model, determined not by a rational and aggregated choice and not by an organizational product, but by the results of bargaining between independent players who pursue their own goals and objectives, who occupy different (often opposite) positions and express their own interests.

Analyzing the activities of state bodies and public administration, it should be noted that the political leaders and government officials that form them are people and citizens who have their own interests, passions, values and emotions. Then the state decision includes: 1) the official and rational choice of the project of the organizational activity of the holistically reduced government machine (and its agency), which sets the algorithm of public goals and means, rules and procedures for politicians, government officials and citizens. 2) a collective product of the real expression of various social and political actors, containing a balance of competing individual, group and public interests; 3) The intellectual result of the cumulative activity of groups inside government, and the project (program) of the system of organizational and practical actions (measures) of a particular government department.

State decisions are a manifold phenomenon, adequate interpretation of which requires manifold analytical models based on a broad methodological and interdisciplinary basis. The state policy decision is the main component of the state policy and the political and administrative process, characterized by the influence of public authorities on social structures and the interaction of elite, bureaucratic and civic groups: a) a rational, goal-oriented choice of an alternative - overcoming a social problem by a legitimate political agent, maximizing the results of activities with allowable costs of achieving them; b) a product of the functioning of an organizational complex, which forms the coordinated and subordinated activity of politicians and officials working in the government machine and relying on the functions, regulations and procedures assigned to; c) the “formula of interests”, the design of a political action, the generalized result of the interaction (game-bargaining) of autonomous socio-political actors with their interests, goals, positions, resources, strategies and tactics.

A number of scientists believe that the state policy decision includes three main components: the political leadership; administrative regulation; organizational work. These elements are closely interrelated and intersect in time and space. The phenomenology of the state policy decision is due to a complex of diverse factors from sociology and political science, psychology and organizational theory, public and administrative law, macroeconomics and management, history, cultural studies and ethics. The management decisions of the state bodies reflect individual and group, corporate and national-state features inherent in heterogeneous subjects of management at different levels of the hierarchy. Each management decision has a supraindividual character, repeatedly mediated by interpersonal and intergroup interactions. Management decisions are divided according to the number of features into the following types: a) according to the importance of the goals - technical, strategic; b) according to the composition of the actors - on individual, cooperative and collective; c) according to the nature of the connections - on parity or hierarchical; d) according to the level of complexity - by macro- or microorganization, etc.

The mechanism of the public administration distinguishes both the vertical relations of the formal subordination (“from above” calls to prepare a draft resolution) and horizontal relations with a known parity and coordination (conclusion of intergroup conventions, coordination of a specific project).

Ju. Habermas [7] identifies two main types of social actions: a) strategic actions (they focused on achieving effect and success in coordinating performed actions); b) communicative actions (achieving mutual understanding upon condition of agreement of activities plan or expectations of consequences).

In politics, some specialists prepare a specific decision, others - coordinate it, another group - approve and sign, fourth - implement it, fifth - control its proper execution. Public decisions require an answer to a number of questions: 1) what are these decisions aimed at; 2) for whom they are made; 3) What is their nature or degree of significance?

The answer to the first question requires clarification: a) what is the hierarchy and contingency of the status of decision actors (decomposition of state decisions by branches (horizontally) of the authorities, or territorially - federal authorities, local

executive authorities, local self-government authorities management (LSG); b) heterogeneity and relativity of implementing functions.

For the second answer, it is necessary to clarify: a) the variety of functions of actors preparing, approving, implementing or controlling decisions; b) the role-based relativity of the position of actors that form functional and communicative combinatorics within a hierarchically organized state mechanism, where there is subordination and dual subordination.

The answer to the third question requires taking into account the “formula of interests” of the social recipients of the decision (internal and external, general social, social-group or individual, regional and local). It is important to understand the social significance of the content and nature of the consequences of the decisions made. It should be borne in mind that, public administration by its nature is a political phenomenon.

References:

1. Degtyarev A.A. The policy making. Moscow, Knizhnyy dom «Universitet» Publ. 2005.
2. Mescon M., Albert M., Chedouri F. Management. Moscow. Ekonomika Publ., 1992.
3. Simon H., Thompson V., Smithburg D. Public Administration. Moscow. Ekonomika Publ., 1995.
4. Karpov A.V. The psychology of management decision making. Moscow. Ekonomika Publ., 2000.
5. Anderson J. Public Policymaking: An Introduction. Boston, 1994.
6. Arsenyev Yu.N., Davydova T.Yu., Razumovskaya T.I. Public administration and administrative law: Theory and practice. Moscow. – Tula, Tula State University Publ., 2018. 320 p.
7. Habermas J. Moral Consciousness and Communicative Action. Saint Petersburg, Piter Publ., 2001.

Georgi Manolov

Professor, Dr.sc.pol

Higher School of Security and Economics, Plovdiv, Bulgaria

POLITICAL MARKET – ESSENCE AND FUNCTIONS

Abstract. *This article examines the problem with the essence, role and place of the political market as a category of political marketing. A critical review is made of a part of the theoretical views of the political market, thus drawing its definition. There is also a systematic presentation of the main functions of this type of market (the political market).*

Key words: *political marketing, political market, functions of the political market*

The theory of political markets is seriously popular in specialized literature due to the facts that usually it is comprehended as the competition between political powers in their battle for power. This statement, even though true, takes into consideration only one separate element of the political theory of the market and therefore has a number of serious and what's more - material disadvantages. One such disadvantage is that upon determining the political market there is a mechanical transfer of different scientific theses (essentially true for their sciences) to the political marketing, just as the case with the so-called "market idea" of the political system as entrepreneurial [1: 68 – 70], thus determining separate concepts and categories.

In contrast to the thesis that the political market has been fully developing since the middle of the XX century, we need to remind the prophetic thoughts of **Max Weber** who in his brilliant lecture entitled "Politics as a Vocation" first used the expression "**market of election votes**" [2: 71 – 72] when examining the role of political parties and the efficiency of their propaganda in the context of pre-election campaigns.

Historical impartiality requires us to state that the neo-Machiavellian **V. Pareto**, even though cautiously, also spoke about the initial phase of the term "political market". In his capacity as an economic sociologist, Pareto believed that the so-called "**electoral market**" [3: 405] grew in the political field and was based on the already existing political competition, for parties strived for winning elections by attracting more election votes.

Several decades later, in his impressive work entitled "Capitalism, Socialism and Democracy" (1942) the social thinker **Schumpeter** devoted a great part of his thoughts on nearly all fundamental problems of the democratic phenomenon. The main postulate of his thoughts on democracy is about the fact that **the people never actually rules**, except for the so-called "direct democracy", but it can always rule by definition, or in particular that peoples could rather take part in ruling through various forms of exerting influence or control on those elected by them. According to Schumpeter this postulate of democracy is universal and therefore generally applicable for all types of democratic political regimes. Furthermore, in view of the fact that democracy is political management by the elites, but not by the people, **politicians themselves have become "dealers of election votes"** just like the dealers and brokers in the stock exchange market. However, in order to get electoral support, politicians are supposed to be responsible towards the demands and interests of people, which are always rational, if they want to avoid lawlessness and arbitrary acts in management. Besides, Schumpeter also grounds **the so-called "competitive theory of democracy"**, where the political process is based on market principles [10: 269].

The popularity of the theory of the political market was further developed by giving a new meaning to the term "exchange" and its application in the social and political life. Thus, based on the extrapolation method, the American **Peter Blau** successfully developed **the theory of social exchange** by adapting and expanding the contents of the term "exchange" towards the field of power and policy, and generally towards the development of modern society (his thesis is presented in his book entitled "Exchange and Power in Social Life", 1964). Or, in a word, the American sociologist determined the "**political market**" as a specific type of market motivated by the values in the social system, on which specific mutual services are realized being caused and dominated by the unique human individuality (egoism, selfishness, etc.) according to the established market rules enforced towards power and power-related relations. The great value of the theory of social exchange developed by P. Blau also finds expression in the above when seeking its interfaces with the modern political marketing and in particular with its today's theoretical dimensions.

It is worth pointing out that in the '60s and '70s of the last XX century the theory of the political market underwent several more essential specifications, one of which was by the notable Western political scientist **G. Sartori**. In his capital work

entitled "Democratic Theory" he focuses on "...the extremely important role of the mechanisms of the system (*the political system – my mark*), as well as the fact that the subjects of this system are forced to compete under the conditions of the consumer market..." [6: 233], which is influenced by the competitive theory. Upon interpretation there is another circumstance pointed out by Sartori, namely that "the competitive theory of democracy" is impossible without the so-called "feedback", or without the careful observation of all taking place "at the entrance" and "at the exit" as an essential competitive factor in the "democratic game". That is precisely the reason why the author pays so much attention to the competition in politics as an important and objective precondition for the development of the political market.

The brief review of the "theoretical labyrinth" of the political market now gives us all grounds to examine **the theory of the public (social) choice (J. Buchanan)**, if we want to obtain an even more essential and large-scale idea of its significant methodological role and importance in the field of the marketing political activity.

Firstly, we need to underline that in his theoretical works (J. Buchanan in broad outlines has developed most of these ideas in the following works: "The Calculus of Consent" – with G. Tullock as the co-author, 1962, "The Theory of Public Choice" – 1972, "Democracy in Deficit" – 1977, and "The Reason of Rules" – with J. Brennan as the co-author, 1985) J. Buchanan brings to the fore a founding principle: both in economy and **in politics people always, everywhere and in all aspects are led and guided by their personal benefit** [11: 334 – 343] regardless of their professional and social status (here and in the several following points of the examination of J. Buchanan's views we refer to his "Nobel" lecture entitled "Constitutional Political Economy", as cited by us); secondly, according to J. Buchanan "politics is a complicated system of exchange between individuals, where they strive to collectively achieve their goals, for they cannot realize them through standard market exchange" [11: 334 – 343] because of the inexorable domination of the individual interests; thirdly, the perceptive J. Buchanan does not put any sign of equality between the terms of "market" and "politics", because of his belief in there is a general difference on principle between the market and political exchange: while under conditions of the market type of exchange individuals are always united by one common goal – to boost their well-being (more profits, wealth accumulation, etc.), then upon **the political exchange** this is impossible as far as **the goals here are different (but not one) because of the existing pluralism of the political ideas, views, and values**; fourthly, Buchanan also formulates in his concept the next moment of contribution: **the introduction of identical "rules of the political game" for absolutely all people, as provided for only by the constitution of every country** за да могат да се регулират рационално the conflicts between the individual and the social interests, затова **the constitution** с пълно основание може да се определи като **"правило номер едно"** на the democratic process, тъй като пред нея all хора са равни, and именно в това си качество it (the constitution) **е в condition да осигури** a global, national and social **consensus**; and lastly, it would be a serious omission, ако не отчетем and още един essential moment в the theory of the social choice, който пряко се отнася до **the mechanisms of realization of the principle of personal benefit in the democratic political system**, or the actual display of the public choice under the conditions of **direct and indirect democracy** [8: 88 – 95; 4: 357 – 381], also known

as **the two main models of contemporary democracy**. And more precisely, the question here is about the analytical research of the behavior of politicians and people at least in several fundamental aspects: the election process, the activity of the Members of Parliament, the political lobbyism, and the "referendum democracy" (based on the experience of Switzerland).

Furthermore, we need to explicitly point out here that the theory of the social choice is not some "new-comer" on the "territory" of the political science, but is the natural result of **the so-called "economic imperialism"** in public sciences or of the application of a number of economic approaches in the field of other social sciences. In connection with the above, the notable liberal thinker John Gray fairly points out in his article entitled "The Economic Approach to Human Behavior: Its Prospects and Limitations" that one of the permanent achievements of the Virginia School in the theory of the public choice is "to show the political behavior, that is the logics of market behavior" [9: 37 – 38]. In other words, **the application of the economic approach (public choice) to the elective behavior of voters under the conditions of political competition stroke a decisive blow for the conventional political politology back then (in the '50s and the '60s of the XX century), as far as the "economic imperialism" was refused.**

In summary of the above on the theory of the public choice in view of its fundamental importance for the political market, several more important **conclusions** may be drawn, namely: **firstly**, when taken on the aggregate, all main components (ingredients) of this neatly built theory are a successful experience in their essence for justification of **a new concept of the functioning of the "political market"** as a specific and special type of market for ideas, values, programs with all its inherent regularities, specifics and varieties; **secondly**, just as any other market, the "political" market is also characterized with its own structure, which immanently contains a basic element – **the rules of the political game** (of the democratic political process), and, of course, a whole number of subordinate internal parties, units and mechanisms (the constitution, the political stock exchange, the political rent, the political lobbyism, logrolling, etc.) representing the bearing structure of this market; **thirdly**, it is more than obvious that at least from a theoretical point of view **the concept of the social choice has both several essential economic dimensions and same amount of important political politological values**, especially when speaking of the application of this theory in today's evolution of the political marketing; and **lastly**, **the theory of the public choice** could be to a great extent determined as an "...economic research of the nonmarket relations or just as an application of the economy in the political science..." [5: 11]. And that is because it (the theory of the public choice) **has almost the same subject of research as politology: the process and phenomena in the development of power and the political systems (government institutions, election process, political lobbyism...), the genesis and the condition of the political parties (structure, organization, ideology...), the relations between the different political and nonpolitical communities in the society (pressure groups, voters' behavior, leaders – electorate correlation...), and so on.** However, the difference here is that the scientific events, subject to study, are "measured" by economic methods, principles and approaches, thus enriching even more and further developing the methodological instruments of the political science.

Without underestimation of the merits of all theories cited above, we need to point out that most of them are characterized to a certain extent with a secondary meaning, i.e. they are similar derivatives, subordinates or influenced by the theory of the public choice concepts, as long as they are not in fact only a small part of its aspects, varieties, and fields...

It would be useful if concluded that upon researching the problem of the political market, a number of other popular Western scientists, such as D. Held, K. Arrow, A. Downs, G. Becker, G. Tullock, Al. Pizzorno, A. Maslow, F. Herzberg, etc., also have their own specific contribution to the development of the theory of that matter, thus framing the key "political economic bases" on the contemporary political market, on which most of its definitions are "based".

In view of the formulated critical notes on the definitions of the political market, it becomes clear that it is necessary to apply another approach of much wider research capacities that is based on the integral method of analysis and definiteness, as far as the "political market of ideas" itself is not a one-sided research object. Depending on the above, the following most general definition may be drawn from it: **the political market is a specific type of market (i.e. there is a clash of interest), on which the different political subjects (leaders, parties, organizations) do not use directly the money as a main equivalent – a mediator in the process of exchange, because the election votes of voters are exchanged on it (the market) through the competition and are used for the "purchase" and "sale" of specific political values, ideas, and ideologies.**

In view of the above, several **main definitive aspects of the political market** may be also drawn, namely:

1) Within the political market many different interests (political, economic, social, cultural, regional, local, corporate, private, personal) clash, interweave and are resolved as conformable to the own benefit (personal, leader's, party's) of all participants in the political and market process.

2) The political market is a field (area, stage, theatre), which also implicitly contains the opeon halo of the raging political competition for power, and the stamp of the powerful mass media battle between leaders and parties, and the signs of the modern political show for tempting voters.

3) This type of market (the political market) is characterized with the organic inherence of such attributes as political lying, filigree political manipulations, the frequent violation of laws, the profanation of moral norms, the unpardoned power influence, the outright party's demagoguery, the unprincipled mercantilism with election votes, the political blackmail and extortion of the poor, etc.

4) and lastly, the political market is distinguished for its quickly showing sensitivity and reactivity, for even the most insignificant supposed pseudo message of the candidate to the voters is immediately rejected (if being in contradiction with the electorate's will) in time thanks to the mechanisms of political democracy.

Furthermore, let us point out another essential for the dialectics between the market and **money**: as well-known, they (the market and money) are always inextricably bound up together, for the difference here is that on the political market itself money does not take a direct part in the exchange (as an equivalent), thus creating the illusion of not being present on that type of market, which is far from

true. Therefore, **even the richest characteristics of the political market, namely that the election votes of voters are behind the exchange (against values), does not mean at all that money has "abdicated" from the market exchange, due to the fact that it was invested long before – for financing of political parties, for pre-election preparation, for political advertising, for a political image, and so on.**

Therefore, **just as on any market, money on the political market has not only lost its determining place, but has also kept being the main "generator" of political values, programs and platforms, and at the same time the main "manipulator" of public opinion (through political parties) regardless of their seeming formal non-participation as an intermediate on the "market of political ideas".** This is also expressed in the capital mistake of all who usually believe that the political market does not possess the qualities necessary, and are therefore naturally non-existent...

Plausible as this argumentation may seem, the review of the political market could not be really complete if we do not shade in brief its main functions. In addition, we should not neglect the fact that in the economic sources the matter in question (about the functions) has been comprehensively developed, while in the politological literature, and especially in the theory of the political market, this is far from true. In view of the above, we will re-adapt to the political market a part of **the most common functions** of the political system, which are characterized with their methodological significance for this market and which are completely adequate to its essence (and actions), namely: **1) Regulative Function** – regulates by seeking and offering the development of the specific political market and ensuring the connection between the political subjects within the democratic political system; **2) Allocative Function** – ensures the movement of the ready political products (programs, platforms, mottos, slogans, logos, etc.) and their localization according to their purpose among the different target electoral groups; **3) Distribution Function** – distributes and reallocates the ready political products and goods to the end consumers as natural market realization (of the products and goods) through the monetary value of the respective "political price", which does not mean at all that such distribution is fully equivalent. (These functions have been developed very well by Prof. T. Trendafilov, as we base our arguments on them by adapting them to the requirements of the political market [7: 87 – 89].); **4) Cadre Function (selection of political elites, leaders and statesmen)** – recruits different ingredients of the political, government and party elites, as well as most of the members of the government and municipal administration; **5) Institutional Legitimacy Function** – ensures (through the elective mechanism) the conformity of the structures and institutions of the power according to the statutory legal and political norms for functioning of the political power; **6) Political System Maintenance, Update and Modernisation Function** – directly and indirectly contributes to making changes and reform of the institutions, units and elements of the political regimes (and systems) in democratic societies; **7) Communicative Function** – secures the communication between the Elite and the Voters, the Rulers and the Ruled, as well as between the separate elements of the political market; **8) Manipulative Function** – results from the very nature of the modern political market, as already mentioned

above, and is in its essence a great communicator – manipulator of people (with its market mechanisms), in the contemporary democratic process.

In conclusion, we'd like to summarize as follows: **the first three functions of the political market are of an economic nature and are universal for all types of markets, while the other five functions have the signs of the political approaches, for they are directly connected with the political system of the society.**

References:

1. Baykov, B. (2006). The Focus of Political Marketing. Veliko Tarnovo: St. St. Cyril and Methodius.
2. Weber, Max. (1993). The Scientist and the Politician. Sofia: Microprint.
3. Dahl, R. A. (2006). Democracy and Its Critics. Sofia: K.
4. Dolan, E., G. Lindsey. (1996). Market: Microeconomic Model. Moscow: ANK.
5. Economy and Sociology. (1999). Anthology. Sofia: LIK.
6. Sartori, G. (1992). Theory of Democracy. Book 1. The Contemporary Discussion. Sofia: Center for the Study of Democracy (CSD).
7. Trendafilov, T. (1997). Economics for the Businessman. Part I. Introduction to the Market Theory. Sofia: Galik.
8. Trendafilov, T. (1997). Economics for the Businessman. Part II. Macroeconomics. Sofia: Galik.
9. Economic Imperialism. (1987). The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics. New York: Paragon House Publishers.
10. Schumpeter, J. A. (1942). Capitalism, Socialism and Democracy. 2nd ed. New York.
11. The Nobel Prizes. (1987). Stockholm: Nobel Foundation.

Starostin V.P.

Ph.D., Associate Professor

Yakutsk State Agricultural Academy, Russia

FEATURES OF REALIZATION OF YOUTH POLICIES: DEMOGRAPHIC ASPECTS

Старостин В.П.

к.филос.н., доцент

Якутская государственная сельскохозяйственная академия, Россия

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ: ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Abstract. *This article is devoted to the study of the specifics of the implementation of youth policy in the country, region, depending on gender differences, possible problems and difficulties in its implementation, as well as the prospects for the implementation of a special program for the younger generation, taking into account gender differences.*

Key words: *gender features, youth policy, youth problems, social policy.*

Аннотация. *Данная статья посвящена исследованию вопросов специфики реализации молодежной политики в стране, регионе, в зависимости от гендерных различий, возможных проблем и трудностей в ее реализации, а также рассмотрению перспектив осуществления особой программы для подрастающего поколения, с учетом половых отличий.*

Ключевые слова: *гендерные особенности, молодежная политика, проблемы молодежи, социальная политика.*

Перед тем, как мы начнем рассматривать обозначенные в названии статьи проблемы, мы должны строго определиться с терминами, которыми нам придется оперировать, и которые вызывают у нас закономерные вопросы. Прежде всего, какой возраст для нас будет приемлемым, чтобы посчитать человека молодым? Каковы границы определения индивида, как относящегося к категории молодых?

В советское время была принята градация, которое основывалась на соотношении биологического и социального подразделения населения на подростков, молодежь и людей зрелого возраста. Наиболее известным и принятым, в том числе, официальными органами была градация, предложенная В.В. Бунак [1]. По мнению ученого, молодежный период включает три периода: подростковый, юношеский, первую и вторую молодость, а его границы были определены с 13 до 30 лет. Была и гендерная специфика – у женщин подростковый период начинался на год раньше, учитывая биологические особенности организма. Такое определение молодежного возраста оставалось вплоть до последнего времени, хотя юридическое определение отличалось от социально-биологического: частичная дееспособность наступала в 14-16 лет, а полная – в 18 лет. Согласно законодательства субъектов Российской Федерации допускается признание за отдельными личностями в конкретных жизненных обстоятельствах признание их полной дееспособности в какой-либо области гражданско-правовых отношений в более раннем возрасте: например, вступление в брак, внесение вкладов в кредитные организации и распоряжение собственными гонорарами, премиями, заработком и т.д. Такие изменения стали возможными в связи с общей к эмансипации, развитием рыночных отношений, омоложением преступности. Все это существенно повлияло на изменение общественного мнения по поводу так называемых «молодежных проблем». В российской научной среде открыто обсуждается вопрос о возможном снижении наступления момента юридической дееспособности, уменьшение возраста, с которого можно применять виды уголовного преследования. По всей видимости, стоит всерьез подумать об изменении или, по крайней мере, четком определении понятия «молодости» в политико-правовой сфере.

Сегодня в социологии молодежи сложилось положение, когда почти все теоретические разработки по данной проблематике основываются, так или иначе, на четырех школах советской поры: новосибирской (основатель В.Н. Шубкин), свердловской (основатели Ф.Р. Филиппов и М.Н. Руткевич, в дальнейшем продолженная Л.Я. Рубиной), ленинградской (основатели В.Т. Лисовский, С.Н. Иконникова, И.С. Кон) и эстонской (основатель М. Титма). Основываясь на этих теоретических базах эстонской школы, в начале восьмидесятых была проведенная последняя в СССР (и в Российской Федерации) крупномасштабное комплексное общесоюзное исследование возрастной когорты 1965-1967 годов рождения. Уже тогда были обнаружены значительные региональные различия, которые не позволяли принять какой-то усредненный образец, который бы определялся как основной для исследования молодежной проблематики. Дальнейшие социальные, политические и экономические изменения в нашей стране не позволили молодежную политику поставить в разряд приоритетных направлений.

Проблемы молодежи стали рассматриваться только в связи с проблемами общей социальной защищенности, социального неравенства и все более возрастающих различий в жизненных шансах отдельно взятых групп молодежи, в дистанцировании их от возможности получения достойного образования и участия в политических процессах в собственной стране.

Можно сказать, что социология молодежи все более превращается из отдельной области социологической науки в междисциплинарную, объединяясь с подходами психологическими, этнографическими, демографическими, антропологическими. В сущностном отношении следует также рассматривать также и субкультурный, стратификационный и интеграционный подходы. Однако и это вряд ли исчерпает все многообразие определения молодежи. Скорее всего, наиболее существенным признаком молодежи можно считать мобильность ее социального положения, которая обусловлена переходом от детско-юношеской несамостоятельности, неполной ответственности за свои поступки к периоду взрослости..

В политологическом отношении молодежь – это относительно самостоятельная социально-демографическая группа, имеющая свои усредненные возрастные границы от 14 до 30 лет. Данная градация может быть обусловлена существенными биологическими и гормональными перестройками растущего организма, переходом к личностному самоопределению и приобретению материальной и юридической самостоятельности и ответственности.

Данное утверждение имеет методологическое значение для принятия органами государственной власти всех уровней для определения своей молодежной политики. Такое положение закреплено и в нормативных актах федеральной власти. Например, в Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации, которая была утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 18 декабря 2006 года, именно возраст от 14 до 30 был определен как молодежный. Согласно данным последней 2002 года переписи населения молодежь составляет 27% от общей численности населения, достигнув значения 39,4 млн. человек. Но даже в этом документе допущена методологическая ошибка: при определении социально-демографических тенденций указан другой возрастной интервал: от 15 до 25 лет и указывалось, что при сохранении данного положения, число молодежи России сократится с 29 до 18 млн. человек [2].

Однако, еще одним существенным упущением данной Стратегии можно назвать тот факт, что в ней нет никакого различия в оценке молодежи по гендерному признаку. Мы выше указали, что половые отличия в определении возраста имеют существенные различия: «женская молодость» начинается на год раньше – это определено биологическими факторами. К тому же в последние годы во всем мире идут усиленными темпами эмансипация женщин: они становятся активными агентами не только экономической, социальной, но и политической жизни стран. Безусловно, нельзя не учитывать специфику российских реалий и по кальке наложить гендерную проблематику стран Запада на нашу российскую почву. С сожалением отметим, что в данной области социальных отношений исследования существенно сократились, по

сравнению с советским периодом. Как указывает в своей статье Н.М. Римашевская [3, с. 58.], в России, в отличие от западных стран, не было определенного периода массового усвоения гендерного сознания. Половое воспитание в школе так и находится на уровне устаревших стереотипов и штампов, еще советского времени.

Подводя итог можно определить основные социальные факторы, которые доминируют в формировании гендерной молодежной политики как на федеральном, так и на региональном уровне:

1. Семейный фактор: семья остается основной ценностью для большинства молодежи и осуществление молодежной политики невозможно без учета данного факта.

2. Система образования: процесс обучения в вузе формирует стойкие полоролевые стереотипы мужского или женского поведения.

3. Негосударственные общественные организации и молодежные группы: для молодых людей более существенным является группирование по различным интересам и склонностям.

4. Государственная молодежная политика: за последнее время в стране и регионах реализуются многочисленные программы, направленные на повышение гражданской активности молодежи и развитие их духовно-нравственной культуры.

5. Средства массовой информации: реклама, кино, гляцевые издания транслируют стереотипные гендерные образцы поведения, которые не всегда совпадают с исконными традиционными ценностями российского общества.

Общий вывод может быть следующим: необходимо провести комплексное исследование ценностных ориентиров современной российской молодежи, с учетом гендерных взаимоотношений в обществе. Мы пока что только в общем плане можем представлять те трансформации, которые произошли в данной сфере. Без учета гендерного фактора мы уже в ближайшее время можем столкнуться с проблемами, как в области молодежной политики, так и общественной жизни вообще.

Литература:

1. Бунак В.В. Выделение этапов онтогенеза и хронологических границ возрастных периодов // Советская педагогика. 1966. №11. 119.
2. Стратегия 2006: Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 1760-р. URL: http://karera59.ru/strategy_molodezh.html (дата обращения: 10.01.2019).
3. Римашевская Н.М. 2006: Реформирование социальной сферы в контексте гендерных отношений // Гендер как инструмент познания и преобразования общества. М: РОО МЦГИ – ООО «Солтэкс», 2006.



European academy of sciences (Coventry, United Kingdom)

Invites you to take part in
The International Seminar-Internship:
«**Science and Education: European approach**»

Target groups

teaching staff, heads of higher educational institutions, postgraduates, doctoral students, undergraduates, representatives of state and local self-government bodies, public organizations, enterprises, financial and other institutions, all interested persons.

Form of participation: correspondence (remote)

Program of International Seminar-Internship:

	36 hours	72 hours	108 hours	138 hours
Participation fee in EURO	€ 100	€ 150	€ 200	€ 250

Participation fee includes

- publication of an article in a collection of scientific articles or in a scientific journal
- obtaining an international certificate of a training completion
- the cost of mailing by registered letter of a collection of articles (or a scientific journal) with the international certificate of a training completion

Contacts

E-mail: org@conferencii.com

Website: <http://conferencii.com>

Research and Innovation

Collection of scientific articles

All rights reserved.

WARNING

Without limitation, no part of this publication may be reproduced, stored, or introduced in any manner into any system either by mechanical, electronic, handwritten, or other means, without the prior permission of the authors

Edited by the authors.

ISBN 978-0-9988574-3-0